



HAL
open science

**Gouverner le développement logistique de la métropole :
périurbanisation, planification et compétition
métropolitaine, le cas du bassin parisien et éclairages
étrangers**

Nicolas Raimbault

► **To cite this version:**

Nicolas Raimbault. Gouverner le développement logistique de la métropole : périurbanisation, planification et compétition métropolitaine, le cas du bassin parisien et éclairages étrangers. Architecture, aménagement de l'espace. Université Paris-Est, 2014. Français. NNT : 2014PEST1086 . tel-01127928

HAL Id: tel-01127928

<https://theses.hal.science/tel-01127928>

Submitted on 9 Mar 2015

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.



ÉCOLE DOCTORALE « *VILLE, TRANSPORTS ET TERRITOIRES* »

Thèse de doctorat de l'Université Paris-Est
en Aménagement de l'Espace et Urbanisme (CNU 24)

Nicolas Raimbault

GOUVERNER LE DEVELOPPEMENT LOGISTIQUE DE LA
METROPOLE : PERIURBANISATION, PLANIFICATION ET COMPETITION
METROPOLITAINE.

Le cas du Bassin parisien et éclairages étrangers.

Thèse dirigée par Antoine Frémont et co-encadrée par Laetitia Dablanc

Soutenue publiquement le 1^{er} décembre 2014

Jury :

Guy Baudelle	Professeur à l'Université Rennes 2	Rapporteur
Laetitia Dablanc	Directrice de recherche, IFSTTAR, Université Paris-Est	Co-encadrante
Antoine Frémont	Directeur de recherche, IFSTTAR, Université Paris-Est	Directeur de thèse
Charlotte Halpern	Chargée de recherche FNRS au Centre d'Etudes Européennes de Sciences Po	Examinatrice
Lydia Mykolenko	Institut d'Aménagement et d'Urbanisme d'Île-de-France, Département Mobilité et Transports	Co-encadrante
Hélène Reigner	Professeure à l'Institut d'Urbanisme et d'Aménagement Régional, Aix-Marseille Université	Rapporteuse
Michel Savy	Professeur émérite à l'Université Paris-Est	Président du jury





ÉCOLE DOCTORALE « *VILLE, TRANSPORTS ET TERRITOIRES* »

Thèse de doctorat de l'Université Paris-Est
en Aménagement de l'Espace et Urbanisme (CNU 24)

Nicolas Raimbault

GOUVERNER LE DEVELOPPEMENT LOGISTIQUE DE LA
METROPOLE : PERIURBANISATION, PLANIFICATION ET COMPETITION
METROPOLITAINE.

Le cas du Bassin parisien et éclairages étrangers.

Thèse dirigée par Antoine Frémont et co-encadrée par Laetitia Dablanc

Soutenue publiquement le 1^{er} décembre 2014

Jury :

Guy Baudelle	Professeur à l'Université Rennes 2	Rapporteur
Laetitia Dablanc	Directrice de recherche, IFSTTAR, Université Paris-Est	Co-encadrante
Antoine Frémont	Directeur de recherche, IFSTTAR, Université Paris-Est	Directeur de thèse
Charlotte Halpern	Chargée de recherche FNSP au Centre d'Etudes Européennes de Sciences Po	Examinatrice
Lydia Mykolenko	Institut d'Aménagement et d'Urbanisme d'Île-de-France, Département Mobilité et Transports	Co-encadrante
Hélène Reigner	Professeure à l'Institut d'Urbanisme et d'Aménagement Régional, Aix-Marseille Université	Rapporteure
Michel Savy	Professeur émérite à l'Université Paris-Est	Président du jury



Remerciements

Si l'écriture d'une thèse est une épreuve éminemment solitaire, le travail que je présente ici est aussi, et surtout, le fruit de nombreuses rencontres et de collaborations réalisées durant ces quatre années. Elles m'ont permis de repenser mes objectifs et mes résultats, d'explorer de nouvelles pistes, de tenter de nouveaux parallèles, de découvrir de nouveaux textes. Autrement dit, mon travail, personnel, s'est toujours « encastré » dans différents collectifs. Les personnes que je souhaite remercier sont donc nombreuses. J'ai beaucoup apprécié cette dialectique entre l'individuel et le collectif, ce qui explique peut-être mon attachement au concept d'« encastrement ».

En premier lieu, je souhaite remercier Antoine Frémont qui, il y a presque cinq ans m'a poussé avec enthousiasme à transformer une vague envie de « faire une thèse » en un véritable sujet de recherche, sans me l'imposer mais en me donnant les moyens de trouver mon propre projet. Je le remercie aussi pour m'avoir laissé la liberté de définir mon approche, tout en s'assurant que je gardais bien les pieds sur terre. Merci également à Laetitia Dabanc d'avoir accepté d'encadrer mon travail en m'offrant un précieux éclairage nord-américain. Merci beaucoup à Lydia Mykolenko de m'avoir permis de travailler à l'IAU Île-de-France en tant que doctorant CIFRE, de m'avoir introduit dans le monde de la logistique ainsi que dans celui de la région Île-de-France et du Bassin parisien et merci pour le travail sur les notes rapides qui a constitué un bon entraînement dans la perspective de la rédaction. Merci également à Alain Meyer d'avoir soutenu mon projet dès le départ et d'avoir contribué à le rendre possible.

Je tiens ensuite à remercier tous les chercheurs actuels et passés de Splott pour les nombreux séminaires et recherches communes qui m'ont fait rentrer de plein pied dans le sujet. Je pense notamment à Marie Douet et Olivier Gavaud, toujours enclins à dissenter sur les mystères de la plateforme logistique, à Patrick Niérat et son impitoyable esprit critique, à Christophe Munduteguy, pour ses conseils avisés (jusqu'en gastronomie !), à Reinhard Gressel, parti à l'exploration du « champ de la logistique », à Jean Debrie, embarqué lui aussi dans un projet d'articulation de la géographie, l'aménagement et la science politique, à Antoine Beyer, entre autres pour son soutien et ses conseils pour boucler la thèse ou trouver un poste d'ATER, à Kevin Pereira et à David Guerrero, fiers compagnons de nombreux voyages. Un grand merci à Françoise Bahoken qui m'a introduit aux joies, et aux peines, de la cartographie et de l'analyse spatiale. Elle a participé étroitement à la production d'un grand nombre de cartes figurant dans cette thèse. Et j'ai une pensée particulière pour Nicole Verdrière, tout simplement irremplaçable.

Merci aux doctorants et post-doctorants « splottiens », depuis les pionniers jusqu' à la nouvelle génération : Anne-Catherine, Virginie, Cecilia, Jean-Baptiste, Dina, Elsa, Charlotte (merci pour tous les duos sur les territoires des bateliers !), Amélie, Marion, Aurélie et Camille. Merci tout

particulièrement à mes différents compagnons de bureau : Cécile, Mariantonia et Eleonora. Et merci beaucoup à Adeline, Adrien et Nathan d'avoir accepté de relire cette thèse. Merci à vous tous pour l'ambiance, les discussions, les pauses, les pots, le soutien et le partage, bref tout ce qui fait le bonheur d'un doctorant !

Je remercie également toute l'équipe du département transports et mobilités de l'IAU pour son accueil chaleureux. Merci à Robert Allio et Corinne Ropital, notamment pour les « sorties fret ». Merci aussi au groupe de travail sur le « Maillon Ouest » et tout particulièrement à Patrick Le Bonniec et à Jean-Marc Caron, qui ont accepté de suivre plus étroitement les débuts de mon travail. Merci au groupe du « Miam Signal », et notamment à son instigateur Jérémy Courel, pour tous ces bons moments consacrés à nourrir le corps... et l'esprit !

Certaines rencontres se sont avérées particulièrement décisives. Merci à Dominique Lorrain pour m'avoir encouragé à explorer le monde des firmes et de l'immobilier. Merci à Ludovic Halbert pour toutes ses remarques précieuses, pour m'avoir introduit à l'étude de la financiarisation et à l'« économie politique de la production urbaine ». Un grand merci à Wouter Jacobs pour son accueil aux Pays-Bas, pour m'avoir accompagné depuis le travail de terrain jusqu'à l'article, et surtout pour toutes ces discussions sur nos recherches et bien d'autres choses encore à Utrecht, Paris, Los Angeles et Londres. Enfin, merci à tous les participants au « GERI » dit « Territoires Locaux » pour les précieux échanges auxquels ces séminaires donnent lieu. Je remercie plus particulièrement Hélène Reigner dont le regard sur mes travaux a beaucoup compté.

Je tiens aussi à remercier les géographes de l'université de Cergy pour leur accueil très sympathique. Merci à Laure et à Virginie pour la bonne ambiance. Et merci à Laurent Gatineau et à Erwann Minvielle pour m'avoir fait confiance et m'avoir permis d'enseigner.

Enfin et avant tout, merci à Sonia pour ces quatre années si riches, bien au-delà de la thèse.

Sommaire

Remerciements.....	1
Sommaire	5
Introduction Générale	7
Partie 1. Le développement logistique de la métropole	27
Chapitre 1. Métropoles et développement logistique : enjeux théoriques, cadre analytique et démarche méthodologique.....	29
Chapitre 2. Le secteur logistique : émergence et développement.....	72
Chapitre 3. La métropolisation logistique parisienne	146
Conclusion de la 1 ^{ère} partie:	188
Partie 2. Les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique.....	189
Chapitre 4. Les trajectoires territoriales de la périurbanisation logistique	194
Chapitre 5. L’immobilier logistique : l’émergence d’une industrie de l’implantation logistique ..	240
Chapitre 6. Les politiques locales de la périurbanisation logistique.....	277
Conclusion de la 2 ^{ème} Partie	336
Partie 3. Construire la métropole logistique : quand la logistique devient stratégique	341
Chapitre 7. Les modes de gouvernance de la régionalisation portuaire de Rotterdam : le cas de Venlo	346
Chapitre 8. Le « Grand Paris » logistique et la construction d’un agenda logistique métropolitain : des gestionnaires (aéro-) portuaires entre planification et compétition.....	385
Conclusion de la 3 ^{ème} Partie	437
Conclusion Générale	439
Bibliographie.....	453
Annexes.....	482
Table des illustrations.....	510
Table des matières	515
Résumé.....	520
Abstract.....	520

Introduction Générale

“Reconsidering the dimensions of the contemporary urban question (...) should also encourage researchers to refocus on more diverse sites of urban politics.”(Dear and Dahmann, 2008, p. 278)

“The governance of European cities should also be understood in relation to what is (...) not governed. This may take different forms from illegal activities to suburbanization and the limits of metropolitan governments and governance.” (Le Galès, 2011, p. 751)

Au tournant des années 2010, la logistique fait son entrée dans les débats sur le Grand Paris et sur l'aménagement de la région Île-de-France. En 2009, le Président de la République, lors de son discours de clôture de la consultation internationale sur le Grand Paris consacrée à l'avenir et l'aménagement de la métropole parisienne, insiste sur le port du Havre et l'ouverture maritime. En 2011, la région Île-de-France organise des assises du fret et de la logistique dans la perspective du schéma d'aménagement et du plan de déplacements urbains qu'elle doit alors rédiger. Pourquoi ces activités économiques apparaissent-elles stratégiques à ce moment pour la métropole parisienne ? Quels enjeux portent-elles ? Pourquoi, après des années d'indifférence, faudrait-il maintenant gouverner le développement logistique de la métropole ? Il s'agit pour les uns de réguler, voire freiner, un développement qui semble inexorable, subi et contraire à la notion de développement durable. Le développement logistique renvoie pour ces acteurs, essentiellement liés à la région Île-de-France, à la multiplication des entrepôts aux portes de la métropole et aux norias de camions sur les autoroutes et les roades. Il s'agit pour les autres de gouverner la métropole pour le développement logistique, appréhendé cette fois-ci comme un levier de compétitivité économique et d'insertion internationale pour la métropole. Le développement logistique renvoie pour ces acteurs, notamment ceux qui sont impliqués dans le projet de Grand Paris, aux flux internationaux, principalement maritimes et aériens, à la mondialisation, aux ports et aux conteneurs maritimes. Pour les premiers, le développement logistique de la métropole soulève les mêmes enjeux de régulation que la périurbanisation (artificialisation des sols, explosion du transport routier) tandis que pour les seconds il permettrait de peser dans la compétition internationale des métropoles.

Apparaît dès à présent la complexité de la relation entre développement logistique, développement métropolitain et action publique. Les activités logistiques sont diverses et s'inscrivent dans différents aspects de la métropolisation depuis l'étalement urbain jusqu'à la compétition métropolitaine portée par le contexte de la mondialisation. On retrouve cette même diversité dans la façon dont le développement logistique est gouverné ou dont les acteurs publics métropolitains envisagent son gouvernement. Parallèlement, la logistique apparaît de plus en plus nettement comme un véritable secteur économique, une industrie reconnue en tant que telle. Émerge donc un voire plusieurs problèmes publics logistiques à dimension métropolitaine qui appellent en retour la mise en

œuvre de politiques urbaines. Dévoiler et analyser les liens qui se tissent entre les modalités du développement logistique et celles de la gouvernance des ensembles métropolitains constitue l'objectif central de notre travail de thèse. Paris, métropole particulièrement diverse tant économiquement, socialement, politiquement que territorialement (Lefèvre, 2012 ; Gilli, 2014), fournit de ce point de vue un terrain d'étude de premier choix. L'hypothèse sous-jacente à ce projet de recherche est que l'entrée par les activités logistiques offre un regard nouveau et fertile non seulement au sujet du fonctionnement urbain et métropolitain mais aussi au sujet de l'action publique urbaine et métropolitaine, au sujet de ces « boucles étranges et hiérarchies enchevêtrées » (Lascoumes et Le Galès, 2007)¹ qui caractérisent la gouvernance urbaine, tout particulièrement la gouvernance métropolitaine (Le Galès et Vitale, 2013).

Dans cette introduction, nous définirons plus avant notre objet de recherche, la gouvernance du développement logistique de la métropole parisienne, en quatre temps : les activités logistiques, le développement logistique, son inscription métropolitaine et l'action publique qu'il suscite. Nous exposerons ensuite succinctement notre approche conceptuelle, nos problématiques et nos hypothèses de départ, sur lesquelles nous reviendrons dans le premier chapitre de la thèse. Enfin, nous détaillerons les principales logiques de l'organisation de la thèse.

1. Les activités logistiques

La logistique renvoie aux différentes activités économiques gérant et prenant concrètement en charge les différentes dimensions des flux de marchandises. Les acteurs du champ des activités logistiques sont nombreux. Il convient de les présenter dès à présent brièvement, et schématiquement, afin de pouvoir saisir les principales raisons du développement de ces activités et les grands enjeux qu'elles soulèvent dans les territoires métropolitains.

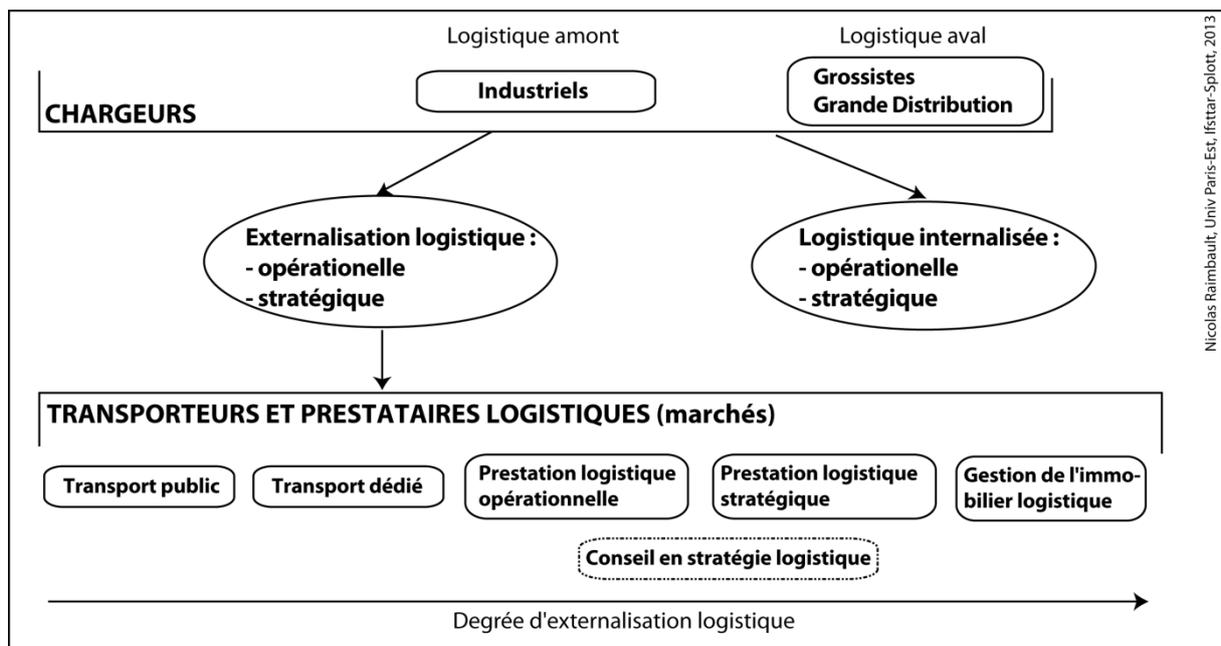
Les activités logistiques ont pour mission la prise en charge, à la fois organisationnelle et opérationnelle, des flux de marchandises entre les différents maillons du système économique, depuis les lieux de production jusqu'aux lieux de consommation. Elles organisent à la fois le transport, le stockage, le tri et toutes les autres opérations de manutention de marchandises, ainsi que la gestion et la production des flux d'informations qui sont liés à ces flux physiques. La finalité des activités logistiques est « *la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produit à l'endroit et au moment où une demande existe* » selon la définition bien connue proposée en 1972 par l'Association pour la Logistique dans l'Entreprise (ASLOG). Ces activités lient donc entre eux, d'un point de vue à la fois matériel et organisationnel, les systèmes productifs et distributifs (Coe et Hess, 2013 ; Dicken, 2007). En d'autres mots, elles les font tenir ensemble, elles en constituent l'infrastructure sous-jacente concrète et

¹ « Gouverner c'est prendre des décisions, résoudre des conflits, produire des biens publics, coordonner les comportements privés, réguler les marchés, organiser les élections, extraire des ressources, affecter des dépenses » (Leca cité par Favre, 2003, p. 268).

indispensable. Elles sont au cœur du fonctionnement actuel du système économique, leur recours est incontournable.

Cette fonction est accomplie par différents acteurs, constituant le champ des activités logistiques. Ces acteurs se distinguent d'abord par leur rapport aux marchandises dont ils ont temporairement la charge. Les chargeurs sont les propriétaires des marchandises qui sont échangées, transportées, manutentionnées, triées au sein des réseaux de production et de distribution et entre ces réseaux. Ils peuvent s'occuper directement de ces différentes tâches logistiques. On peut ensuite distinguer deux grandes dimensions de la gestion logistique qui échoient à un chargeur. L'une est opérationnelle. C'est la gestion concrète des opérations logistiques : réception des approvisionnements, préparation de commande, stockage, transport notamment. L'autre est dite stratégique. Il s'agit du « *supply chain management* » dont l'objet est de « *définir les moyens logistiques pour atteindre les objectifs stratégiques fixés par l'entreprise* » (Dornier et Fender, 2007, p. 66). Cependant, les chargeurs confient aujourd'hui le plus souvent tout ou partie de ces opérations et de cette gestion à des entreprises tierces : les prestataires logistiques. Les opérations logistiques offertes par ces firmes concernent non seulement le transport et son organisation mais aussi des opérations qui ont lieu dans des entrepôts ou des terminaux telles que le transbordement, le « *cross-docking* » et l'entreposage ainsi que les prestations logistiques liées à ces tâches (préparation de commande, *post-* et *pre-manufacturing* etc.)². Un prestataire peut aussi proposer des services de stratégie logistique. La Figure 0-1 présente ces différents acteurs et tâches logistiques ainsi que les différents degrés d'externalisation logistique.

Figure 0-1. Le champ des activités logistiques



² Pour la définition de ces termes techniques, nous renvoyons au chapitre 2, paragraphe 2.1.1, p. 109.

Les enjeux logistiques se traduisent donc à la fois par des opérations de transports (routiers, ferroviaires, fluviaux, aériens et maritimes) et par des opérations statiques ayant lieu dans des entrepôts, des terminaux, des quais de messagerie, c'est-à-dire dans des lieux fixes. Les activités logistiques comprennent donc les activités de transport, mais ne s'y résument pas. Physiquement, les activités logistiques s'incarnent ainsi tout particulièrement dans trois objets emblématiques : le poids lourd (mode de transport dominant), l'entrepôt, dit aussi plate-forme logistique (nœud le plus courant des réseaux logistiques), et le conteneur maritime, « épine dorsale de la mondialisation », permettant au transport maritime de relier efficacement les espaces de la production à ceux de la consommation (Frémont, 2007) (Figure 0-2).

Figure 0-2. L'entrepôt, le poids-lourd et le conteneur maritime : trois symboles de la logistique



Sources : ©DR San de Sénart/Ph. Caumes, 2005; www.senart.com ; Debrie, 2012.

2. Le développement logistique

Les activités logistiques connaissent un fort développement depuis plusieurs décennies. Le passage du fordisme au post-fordisme se traduit en effet par de profondes mutations des systèmes de production et de distribution des marchandises qui donnent aux activités logistiques une importance croissante, à la fois quantitativement et qualitativement, au sein des systèmes économiques contemporains (Coe, 2014 ; Coe et Hess, 2013). Certains auteurs parlent de « *logistics revolution* » (Bonacich et Wilson, 2008). C'est pourquoi nous faisons du développement logistique notre objet

central de recherche. Le développement logistique recouvre plusieurs phénomènes liés mais distincts que nous présentons ici succinctement.

Tout d'abord, le besoin des entreprises de la production et de la distribution de biens matériels en prestations logistiques et en services de transport est croissant. En effet, le nombre d'envois nécessaires à la production et à la vente d'un produit a énormément augmenté. De plus les distances à parcourir sont de plus en plus grandes en raison de la mondialisation de la production et de la consommation. L'importance croissante des activités logistiques est donc intimement liée à une évolution historique majeure : l'amélioration continue des systèmes de transport aux échelles tant locales, nationale, continentale que mondiale dans un contexte de chute des barrières à l'échange des marchandises. Cette évolution, fondamentalement technique, permet aux transporteurs de bénéficier d'importantes économies d'échelles :

« Il s'agit tout d'abord de l'accroissement prodigieux de la vitesse de déplacement qui a eu, notamment dans l'aviation, pour conséquence directe un élargissement de la portée du vol et l'établissement de lignes directes entre la plupart des pôles mondiaux. Dans les transports maritimes, il est question, d'une part, de l'accroissement spectaculaire des capacités de charges qui a conduit à l'augmentation du tonnage moyen et, d'autre part, de l'essor de la conteneurisation et de ses effets sur la diminution des temps de chargement / déchargement des navires. » (Cattan, 2006, p. 382)

L'efficacité des systèmes de transports découle aussi d'évolutions marchandes et politiques. Les nombreux accords de libre-échange ayant eu lieu depuis plusieurs décennies facilitent la libre circulation des marchandises et la libéralisation de nombreux marchés du transport permet de bénéficier à plein de ces économies d'échelle. Les moyens de transport actuels (routiers, ferroviaires, fluviaux, maritimes et aériens) sont rapides, fiables et capacitaires. Par conséquent, le prix unitaire du transport a considérablement baissé, représentant entre 10 et 15 % du coût d'un produit fini dans les pays du Nord (Dornier et Fender, 2007). Cette baisse historique des coûts de transport a eu d'importantes conséquences sur la géographie économique mondiale (Crozet et Lafourcade, 2009). Elle offre notamment aux firmes la possibilité de mettre en œuvre de nouvelles stratégies spatiales. Pour minimiser leurs coûts globaux, les industriels ont pu à la fois concentrer et spécialiser leurs sites de production pour atteindre des économies d'échelle, et délocaliser une partie de ces sites pour profiter de certaines ressources, notamment des bas coûts de main d'œuvre, et ainsi déconnecter à l'échelle globale la géographie de la production de la géographie de la consommation. La nouvelle division spatiale du travail qui se met peu à peu en place entraîne des enjeux logistiques de plus en plus cruciaux pour les firmes : celui d'intégrer un processus de production et de consommation spatialement fragmenté et flexible.

De nouveaux enjeux logistiques découlent aussi des mutations du commerce et de la consommation : montée en puissance de la grande distribution et plus récemment du e-commerce. Ces chargeurs ont d'importants besoins en services logistiques, mettent en place de nouveaux systèmes logistiques, implantent de nouveaux entrepôts, génèrent de nombreux flux locaux et globaux.

Parallèlement, les chargeurs externalisent de plus en plus massivement les opérations logistiques. Des marchés du transport et de la logistique se constituent ainsi et donnent naissance à de grandes

firmes de la prestation logistique. Leur croissance est alimentée par les besoins importants en services logistiques. Par ces mécanismes, les activités logistiques sortent de l'ombre. Apparaît notamment un marché du travail propre aux activités logistiques (préparateurs de commandes, caristes, conducteurs, directeurs d'entrepôt etc.), c'est-à-dire distinct des marchés du travail de l'industrie et du commerce, et connaissant mécaniquement une forte croissance. Les phénomènes croisés de développement logistique et de désindustrialisation ont pour conséquence qu'une part croissante des ouvriers des économies avancées travaille dans le secteur logistique, tout particulièrement dans les grandes métropoles. Cette part atteindrait près de 40% en Île-de-France (chapitre 2).

Un autre phénomène amplifie encore le développement logistique. Dans leur recherche permanente d'optimisation et de rationalisation logistique, les chargeurs et les prestataires renouvellent de manière régulière leurs « réseaux logistiques », c'est-à-dire leurs parcs d'entrepôts, leurs implantations d'établissements sur le territoire : des entrepôts sont abandonnés au profit d'autres, plus grands, plus modernes et mieux situés. Le fonctionnement des systèmes logistiques actuels repose donc sur une consommation importante et régulière de nouveaux lieux logistiques de grande taille. Le développement logistique conduit à ce titre à une redistribution régulière des activités logistiques dans l'espace, et donc des emplois et des taxes qui y sont liés, ces dernières étant, avec les revenus des habitants, les éléments de base du développement économique local. Cette dimension du développement logistique montre combien les organisations logistiques contemporaines, en plus des logiques de flux et d'organisation du transport, sont structurées de plus en plus fortement par des logiques de lieux. L'implantation, le nœud du réseau logistique, devient un élément de plus en plus crucial dans la performance logistique (Masson et Petiot, 2014).

Cette rapide présentation des activités logistiques et du développement logistique montre que la logistique est d'une part affaire de stratégie et de gestion d'entreprise, tant du côté de la production que du côté de la distribution, et relève d'autre part d'un marché de prestations de services aux entreprises, animé par de grandes firmes logistiques peu ou prou globales. De ce fait, les activités logistiques sont non seulement au service des activités économiques structurantes, les sphères de la production et de la distribution, ce que l'on appelle médiatiquement « l'économie réelle ». De plus, elles génèrent une économie propre, avec ses acteurs, ses stratégies et ses espaces. Selon Coe et Hess, l'industrie logistique constitue un « *value generator in its own right* » (2013, p. 2) et doit être étudiée en tant que telle. Ces activités tendent donc à constituer une sphère économique en soi, s'autonomisant petit à petit (Strale, 2013), jusqu'à constituer une industrie logistique³ (Coe et Hess, 2013), un secteur économique distinct, bien que nécessairement lié aux autres secteurs économiques. La logistique, ainsi appréhendée comme un champ d'activités économiques propres⁴, est un employeur mondial de

³ Le terme « industrie » est ici employé au sens d'« *industry* », c'est-à-dire au sens non pas des activités industrielles (« *manufacturing* ») mais dans un sens proche de celui de secteur économique.

⁴ Nous étudierons dans la première partie la question de savoir si la logistique constitue une industrie, un secteur économique, une filière ou un champ d'activités. En attendant d'avoir résolu ce problème sémantique, nous proposons d'utiliser le terme générique du « champ des activités logistiques ».

premier ordre, essentiellement d'ouvriers (manutentionnaires et conducteurs) (Coe, 2014). En raison de sa fonction d'approvisionnement de l'économie en biens matériels (matières premières, produits semi-finis et surtout produits de consommation), de la typologie d'emplois qu'elle génère et de son fort impact territorial, le rapprochement entre la logistique et l'industrie manufacturière s'impose. Notre propos n'est pas d'affirmer que les activités logistiques seront, au XXI^{ème} siècle, ce que l'industrie était au siècle précédent mais plus modestement de montrer que, dans une certaine mesure, ces activités prennent place dans la vacance laissée par les mutations et les délocalisations industrielles. C'est cette définition des activités logistiques, comme une sphère économique qui se traduit par des implantations locales d'activités économiques, que cette thèse propose de retenir. Cette approche nous amène à tenir compte des dimensions territoriales du développement logistique.

3. Développement logistique et métropole : le cas du Bassin parisien

Si globalement un développement logistique est à l'œuvre selon les mécanismes que nous venons de distinguer, à l'échelle continentale ou nationale ce développement concerne tout particulièrement les plus grandes villes, les espaces urbains les plus peuplés et accumulant les richesses, c'est-à-dire les grandes métropoles (Encadré 0.1). Cidell (2010) montre en effet que, dans le cas américain, les activités logistiques tendent à se concentrer dans les plus grandes aires métropolitaines. Pour K. O'Connor (2010), ce sont même les « *global city regions* » qui sont les gagnantes de la nouvelle géographie logistique. C'est pourquoi nous pouvons parler d'une « intrusion de la logistique » dans les grandes aires métropolitaines (Dablanc, 2015) telles que San Francisco (Hesse, 2008), Chicago (Cidell, 2011), Atlanta (Dablanc et Ross, 2012) ou Los Angeles (Dablanc, 2013a, 2015). Ce phénomène n'est pas qu'américain, comme le montre le travail de M. Hesse (2008) : les évolutions de la géographie logistique de Berlin sont tout à fait comparables à celles ayant lieu à San Francisco. En France, l'étude des chiffres de la construction d'entrepôts entre 1985 et 2009 rend compte d'une concentration logistique dans les plus grandes aires urbaines (Guerrero et Proulhac, 2014a). En ce sens, le développement logistique, ayant lieu principalement dans les grandes métropoles (ou à leurs franges), serait une dimension de la métropolisation économique (Halbert, 2010). Dans ces espaces, ces activités ont connu un taux de croissance important, entraîné localement la création d'emplois ainsi qu'une construction effrénée d'entrepôts et génèrent de nombreux flux. Le développement logistique contraste avec le processus de désindustrialisation que connaissent ces mêmes métropoles. En ce sens, la métropole « post-industrielle » (Bourdeau-Lepage, Huriot, 2005) de la transition post-fordiste est aussi une métropole logistique (Gilli, 2014).

Encadré 0.1. Métropole et région urbaine : éclaircissement sémantique

Le terme de métropole est particulièrement polysémique, son usage recouvre de nombreux phénomènes économiques, sociologiques et politiques ainsi que différentes dynamiques et échelles spatiales. Un travail d'éclaircissement sémantique s'impose donc.

Ce terme est ancien, comme en témoigne son étymologie : la métropole est la « ville-mère » en grec. Il désigne historiquement un lieu doté d'un fort pouvoir de commandement. La racine est réemployée dans les années 1950 aux Etats-Unis, via le terme « d'aire métropolitaine », pour rendre compte des évolutions de la géographie urbaine au XX^{ème} siècle : les grandes villes sont dorénavant dotées de vastes zones périphériques d'influence s'étendant au-delà de leur agglomération (Le Goix, 2005a). Cette même idée est à l'origine de la définition française des aires urbaines (Insee, 2002). A l'issue de ce cheminement sémantique, la métropole se définit donc à la fois en fonction des fonctions de commandement qu'elle exerce et par l'influence que lui confèrent ces activités stratégiques. Plus précisément, la métropole est le résultat, nécessairement dynamique, d'un processus : la métropolisation, c'est-à-dire « la concentration des richesses humaines et matérielles dans les villes les plus grandes » (Ascher, 1995), à laquelle participerait la dynamique logistique. Les métropoles « se distinguent par leur capacité à polariser les grandes circulations planétaires de biens, de capitaux, de personnes, de connaissances scientifiques, de symboles, etc. » Elles sont ainsi « les foyers de la production et de l'accumulation de richesses » (Halbert, 2010, p. 6-7). Cette définition peut à la fois s'appliquer à de très grandes villes, ayant un rayonnement mondial, qu'à des villes plus modestes, ayant un rayonnement régional, celles que l'on nomme parfois les « métropoles régionales ».

En raison de l'importance du phénomène géo-économique qu'il recouvre, le processus de métropolisation a depuis longtemps une résonance politique. Les politiques françaises d'aménagement du territoire ont défini des « métropoles d'équilibre » afin de soutenir le rayonnement des principales capitales régionales face à l'influence parisienne. Plus récemment, la métropole est associée à la mise en place d'intercommunalités à l'échelle des principales agglomérations urbaines françaises (mais rarement à celle de l'aire urbaine de ces grandes villes) telles que « Lille Métropole » ou encore « Angers Loire Métropole ». Depuis la loi MAPAM du 27 janvier 2014⁵, la « métropole » est devenue un type d'intercommunalité à part entière, le plus intégré⁶, qui devrait notamment mener à l'apparition le 1^{er} janvier 2016 de « la métropole du Grand Paris » (selon une définition très restrictive de l'agglomération, limitée à Paris et la petite couronne : Figure 3-1). Toutefois, cette traduction politique de la métropolisation appréhendée comme l'extension spatiale de l'influence des grandes villes, et donc des enjeux de leur gouvernement, depuis la ville-centre vers sa banlieue n'épuise pas la question de la métropolisation, notamment d'un point de vue spatial et économique.

D'autres termes et concepts, à la fois concurrents et complémentaires à celui de métropole, sont donc employés pour approcher et caractériser les impacts économiques et spatiaux de la métropolisation sur les grandes villes et les systèmes de relations qu'elles tissent entre elles et avec leurs environnements proches et lointains. Le terme de « ville globale » a été introduit par S. Sassen pour insister sur la fonction, propre aux métropoles, de commandement au sein des réseaux de la mondialisation. Les dynamiques de métropolisation et de mondialisation s'appuient en effet l'un l'autre, forment un système, et confortent le rôle incontournable de quelques métropoles, principalement New York, Londres et Tokyo d'après Sassen (1996). D'un point de vue purement démographique et quantitatif, le constat de l'apparition de nombreuses villes géantes de plus 10 millions d'habitants a donné lieu au terme de « mégapole » (Nations Unies, 2014).

La question de la définition de l'espace métropolitain, en termes d'échelle et de limites, est particulièrement épineuse. Résultant d'une dynamique, les limites spatiales de la métropole sont en effet nécessairement floues et évolutives. L'influence d'une métropole peut ainsi s'étendre sur de vastes espaces comprenant d'autres grandes villes. Dans la mesure où la notion d'aire métropolitaine se rapproche de celle d'aire urbaine, associant un centre unique et une périphérie, et où les initiatives intercommunales tendent à réduire le phénomène métropolitain à l'agglomération urbaine, d'autres termes ont été proposés pour étudier les dynamiques d'extension spatiale plus large, ou plus complexe et polycentrique, des aires métropolitaines. Une métropole peut ainsi dessiner une région au-delà de son aire urbaine, comme le signalent les termes de « *global city-region* » ou de « région métropolitaine » (Gilli, 2005 ; Halbert, 2008). Faisant écho au travail de Gottman sur la « mégalopole » (1957), vaste région urbaine regroupant les métropoles de Boston, New-York, Philadelphie, Baltimore et Washington, le

⁵ Loi n° 2014-58 du 27 janvier 2014 de modernisation de l'action publique territoriale et d'affirmation des métropoles.

⁶ Voir même un échelon de collectivité territoriale dans le cas du Grand Lyon.

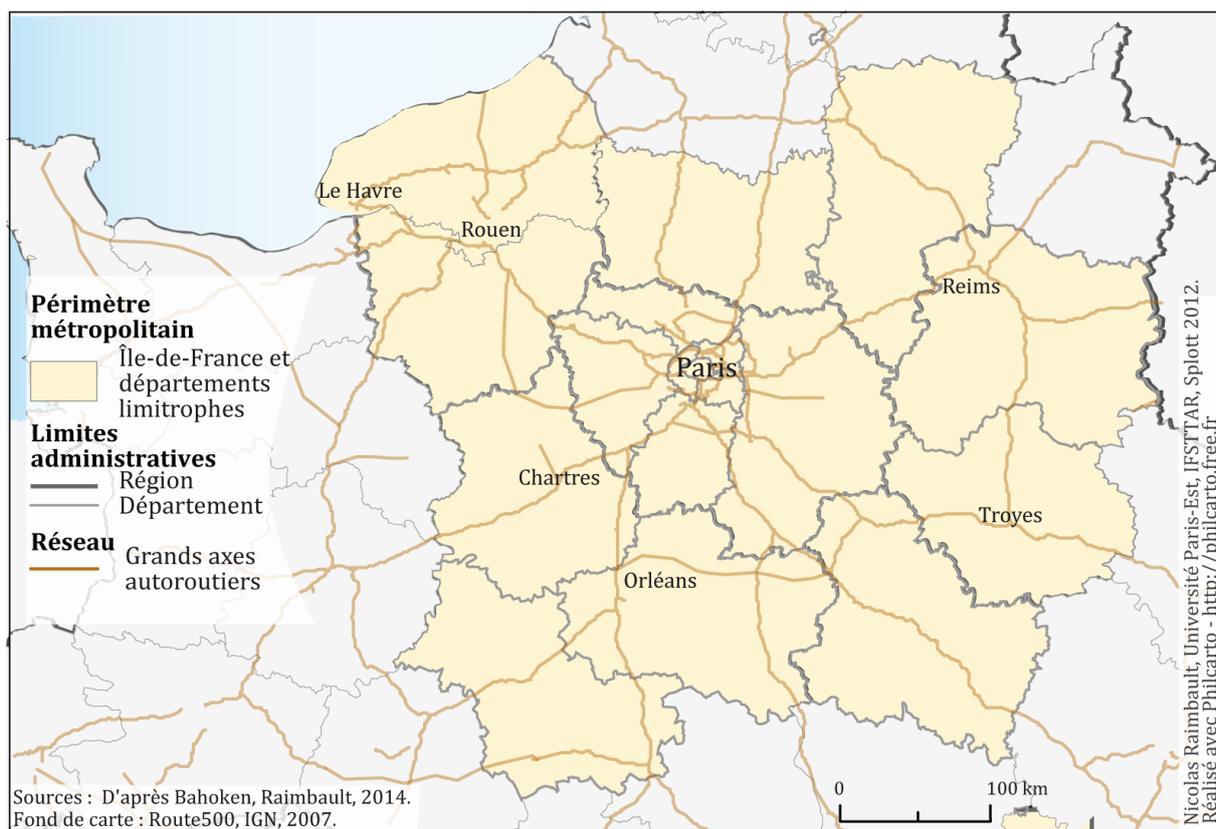
concept de « *megaregion* » défini comme un « *network of metropolitan centers and their surrounding areas* » a été proposé (Ross, 2009, p. 9). Pour étudier ce même phénomène, le groupe de recherche POLYNET a conçu la notion proche de « *polycentric metropolis* » (Hall and Pain, 2006).

Dans la mesure où notre recherche consiste à étudier les liens entre développement logistique et métropolisation, à la fois d'un point de vue économique et politique, nous faisons le choix de retenir le terme générique de métropole, malgré sa polysémie, sans le réduire à la notion d'aire urbaine ou de grande intercommunalité urbaine. Toutefois, nous ferons ponctuellement appel aux autres notions complémentaires présentées dans cet encadré en vue d'analyser certaines dimensions spécifiques de la métropolisation.

Parallèlement au développement logistique propre aux métropoles, à l'échelle infra-métropolitaine, c'est-à-dire localement, tous les territoires ne connaissent pas la même dynamique logistique. Ce dernier, reposant, entre autres, sur un jeu d'implantations et de départs d'établissements logistiques au gré des évolutions des réseaux logistiques, se traduit pour certains territoires infra-métropolitains par le départ d'activités tandis que d'autres territoires font face à l'arrivée d'un grand nombre d'entrepôts.

En tant que grande métropole mondiale, Paris, ou plus précisément ses périphéries proches et lointaines, a connu ces dernières décennies un important développement logistique selon les modalités que nous venons d'exposer. Le fonctionnement logistique de la métropole parisienne se déploie au-delà des limites de l'Île-de-France, et participe donc au dessin d'une vaste « région métropolitaine » (Encadré 0.1). Nous avons décidé de l'étudier à l'échelle du Bassin parisien défini comme l'Île-de-France et ses départements limitrophes (Figure 0-3). Nous justifierons ce choix dans le chapitre 3.

Figure 0-3. Proposition de périmètre pour la métropole parisienne



Dans un contexte de développement logistique avant tout tiré par la consommation, la métropole parisienne est le plus grand marché logistique national, mais aussi l'un des plus grands marchés européens. On y retrouve toutes les activités logistiques que nous avons distinguées. Selon la DRIEA (2012a), en Île-de-France, elles représenteraient environ 10% du PIB et de l'emploi. Ces activités répondent pour une part à la demande locale. De plus, en raison de sa situation historique de carrefour, et de la qualité de ses infrastructures de transport, la métropole parisienne a développé un rôle plus large de plaque tournante à des échelles inter-régionale et nationale, notamment pour la logistique de la grande distribution et du e-commerce. Les services logistiques d'échelle internationale ou européenne sont plus rares. Ils s'appuient notamment sur l'aéroport Roissy-Charles de Gaulle et sur les ports normands du Havre et de Rouen, situés au sein de la métropole parisienne selon notre définition. De nombreux établissements logistiques s'implantent donc dans la métropole parisienne pour approvisionner à la fois le marché métropolitain et le territoire national, voire européen. 18 millions de m² de bâtiments dédiés aux activités logistiques (entrepôts, agences de messagerie) se concentrent en Île-de-France (DREIF, 2009) (20% du total national), 28 millions de m² à l'échelle du Bassin parisien⁷.

Le secteur logistique fait ainsi irruption dans la métropole parisienne en y imprimant de nouvelles logiques économiques et géographiques. Nous pouvons affiner la définition du développement

⁷ D'après la base de données sit@del2 du SOeS.

logistique au sein de la métropole en le présentant comme la dynamique d'implantation de nombreux d'établissements logistiques (de la part de chargeurs et de prestataires) dans l'espace métropolitain. Cette dynamique nécessite la construction d'un bâti et d'équipements appropriés. Ces différentes implantations logistiques constituent localement un vecteur de développement économique et un gisement d'emplois tout en entraînant des nuisances et des coûts locaux, liés au transport et à l'entretien des zones logistiques.

4. Quelles actions publiques face au développement logistique de la métropole ?

Comme tout développement économique (Polanyi, 1944), le développement logistique de la métropole va de pair avec de nombreuses régulations publiques correspondant à différentes échelles. L'analyse de ces actions publiques représente un réel enjeu de connaissance :

« Emblematic is the case of logistics platforms (...). They are undoubtedly fundamental for connections and development of large metropolis, while we have no concrete idea of how these logistics parks are governed and are transformed in metropolitan areas by contrasting (or articulating) market and political forces. (...) But looking at the literature, at the moment we are unable to answer to very basic questions about the role played by local government in the political integration of the different actors involved, like: how local government governs the logistic parks, and when the key actors get out of hand? In which way private firms, property developers, major economy groups are no longer under the local government control in the regulation of logistics parks? » (Le Galès et Vitale, 2013, p. 14)

Nous distinguons trois principaux types d'action publique qui seront au cœur de notre analyse. Le développement logistique nécessite tout d'abord la mise en œuvre de diverses actions publiques, souvent communales et intercommunales, plutôt invisibles ou peu publicisées à l'échelle métropolitaine. Il s'agit principalement de l'aménagement de zones d'activités et de la construction de petites infrastructures de transport telles que des ronds points, des bretelles d'accès autoroutiers, des voies de dessertes locales. Un premier chantier de recherche consiste à analyser ces politiques du quotidien indispensables au développement logistique. Emergent les questions suivantes. Qui mène ces politiques locales ? Comment se distribuent les gains et les pertes entre les parties prenantes ? Où sont-elles mises en œuvre ? Les activités logistiques sont-elles appréhendées comme des activités économiques attractives, voire comme une activité de substitution à l'industrie ? Des problèmes publics émergent-ils autour de ces politiques ? Enfin, en termes de résultat, qu'est-ce qui est gouverné et qu'est-ce qui ne l'est pas par ces politiques qui réagissent au développement logistique plus qu'elles ne le génèrent ou ne l'encadrent ?

Ensuite, certaines activités logistiques requièrent des infrastructures spécifiques, souvent publiques, notamment de rupture de charge : ports maritimes et fluviaux, aéroports, terminaux ferroviaires ainsi que marchés d'intérêt national (marchés de gros). Le développement logistique de la métropole est donc aussi gouverné par des gestionnaires d'infrastructure publique, pour la plupart étatiques. De plus, ces établissements publics gèrent des terrains dédiés aux implantations logistiques. Nous devons donc aussi étudier l'action publique propre à ces gestionnaires d'infrastructures. Dans

quelle mesure ces acteurs publics gouvernent-ils le développement logistique ? Leurs actions sont-elles d'échelle métropolitaine, correspondent-elles à une politique logistique de l'Etat ou de la région ?

Enfin, à mesure que ce secteur prend de l'importance et gagne en visibilité, il entraîne aussi la formulation à l'échelle métropolitaine de problèmes ou d'opportunités publics imputés à son développement : étalement urbain, report modal, qualité et mobilisation de l'emploi, besoin d'investissement en infrastructures d'un côté mais aussi opportunités de développement économique, reconversion industrielle, équipement de prestige, insertion dans l'économie mondiale, levier de compétitivité métropolitaine de l'autre côté. Cette définition progressive d'un ou de plusieurs problèmes publics relatifs au développement logistique renvoie à la construction de l'agenda métropolitain, qui s'est accélérée depuis la séquence politique du Grand Paris et ses innombrables déclinaisons, et au contenu de cet agenda métropolitain. Cette mise à l'agenda conduit à la conception et la mise en œuvre d'autres formes d'actions publiques, potentiellement de plus grande ampleur que les actions précédemment citées : planification régionale, construction d'infrastructures portuaires, nouvelle(s) institution(s) métropolitaine(s) notamment. Ce constat nous amène à formuler un nouveau chantier de recherche. Comment sont construits ces problèmes publics ? Quels sont les principaux objectifs de ces politiques et quels référentiels sont mobilisés ? Enfin, dans quelle mesure sont-elles mises en œuvre ? Quels premiers résultats peut-on analyser en termes de gouvernabilité ?

Ces trois ensembles d'actions publiques liées au développement logistique de la métropole constituent l'objet de notre recherche. Derrière ces différents types d'action publique, apparaissent différents acteurs publics et privés interagissant et pouvant former des coalitions. Trois principales questions émergent à ce stade de la réflexion. Comment s'articulent les sphères économiques et publiques/politiques dans le cas du développement logistique ? Quelle est l'échelle de ces articulations et quelle géographie dessinent-elles dans la métropole ? Que nous apprennent-elles au sujet de la gouvernance métropolitaine ?

5. Action publique métropolitaine et logistique : un champ de recherche à explorer

Au sein de la littérature académique, les activités logistiques ont d'abord été étudiées sous le prisme de la recherche opérationnelle, de l'économie appliquée et de la gestion. Cette approche est dominante au sein des manuels traitant de la logistique et du « *supply chain management* » (Chopra et Meindl, 2009 ; Christopher, 2005 ; Dornier et Fender, 2007 ; Fender et Baron, 2012 ; Fender et Pimor, 2013 ; Fernie et Sparks, 2004 ; Lièvre, 2007 ; Mathe, 2010 ; Paché, 2004 ; Pimor, 2008 ; Rushton et Walker, 2007 ; Samii, 2004 ; Skjøtt-Larsen et al, 2007 ; Vallin, 2010). Ces travaux développent les enjeux logistiques posés aux entreprises industrielles et commerciales. L'économie et la géographie économique s'y intéressent aussi de manière croissante, d'une part à travers l'étude des transports (Savy, 2006a) et d'autre part à l'échelle de l'économie globale, via l'approche des « *global commodity chains* » (Gereffi et Korzeniewicz, 1994 ; Hughes et Reimer, 2004) et des « *global production*

networks » (GPN) (Coe, 2013 ; Coe et al, 2004 ; Coe et Hess, 2013 ; Dicken, 2007 ; Hesse et Rodrigue, 2006).

La question de la dimension territoriale des activités logistiques a principalement été soulevée par la géographie des transports, d'abord à travers l'étude des grands nœuds du commerce mondial puis de plus en plus à travers celui des flux régionaux et urbains (voir notamment : Hall et Hesse, 2013 ; Hesse et Rodrigue, 2004, Frémont, 2012 ; Rodrigue et al, 2013). Cette littérature insiste davantage sur les enjeux propres au transport de marchandises et à ses infrastructures, en un mot, aux flux, que sur les enjeux de la logistique appréhendée comme une activité économique partiellement statique, générant en un lieu des emplois et la création de richesses. L'analyse des activités logistiques, appréhendées comme un champ économique en soi, dans le contexte métropolitain ou régional est quant à elle un objet de recherche extrêmement récent (Bowen, 2008 ; Cidell, 2010 ; Dablanc et Andriankaja, 2011 ; Dablanc et Ross, 2012 ; Dablanc et Frémont, 2013, 2015 ; Hall et Hesse, 2013 ; Hesse, 2008 ; Savy, 2006b ; Strale, 2013). Enfin, le projet de faire le lien entre les différents aspects du développement logistique et l'action publique en métropole est plus rare encore. L'action publique concernant les activités logistiques a été principalement analysée à l'échelle des villes-centres et du transport de marchandises en ville (Dablanc, 1997 ; Dablanc et Frémont, 2013) ou bien autour des espaces portuaires maritimes et fluviaux (Beyer et Debrie, 2012 ; Hall et Clark, 2011 ; Jacobs, 2007).

Très peu de travaux traitent de cette question à l'échelle métropolitaine ou régionale, à l'exception de Hesse (2008), pour les cas de San Francisco et de Berlin, de Cidell (2011), pour le cas de Chicago, de Dablanc et Ross (2012), pour le cas d'Atlanta, de Dablanc (2015), pour le cas de Los Angeles, et de Strale (2013), pour le cas de la Wallonie. De manière générale, ces travaux analysent les actions publiques locales et métropolitaines en prise avec les activités logistiques non véritablement pour elles-mêmes mais les interrogent d'abord en tant que variables explicatives de la géographie logistique. Ces travaux sont donc très précieux pour les liens qu'ils établissent entre les formes spatiales et les politiques d'aménagement et de planification, ainsi que pour leur analyse du cadre de régulation formé par ces politiques et des résultats de cette régulation publique. Ces travaux montrent de diverses manières la difficulté des différents instruments de la planification de l'espace et des transports à encadrer le développement logistique. D'une part, il apparaît que, dans les métropoles étudiées, ce développement n'a pas entraîné la mise en œuvre de politiques dédiées à la question logistique à l'échelle métropolitaine. D'autre part, les outils de planification métropolitaine existants peinent à tenir compte des enjeux logistiques (Hesse, 2008 ; Dablanc et Ross, 2012, Dablanc, 2015). Par conséquent, les collectivités les plus locales se trouvent en première ligne de la régulation du développement logistique (Cidell, 2011 ; Dablanc et Ross, 2012). Ces collectivités appréhendent ce dernier à partir de leurs outils de régulation de l'usage des sols et de construction d'infrastructures. Les études de cas réalisées rendent compte à la fois de collectivités entreprenant de profiter du développement logistique, en concurrence avec les autres collectivités (Dablanc et Ross, 2012 ; Dablanc, 2015 ; Strale, 2013), et de collectivités plus indifférentes voire réticentes (Cidell, 2011 ; Hesse, 2008). Enfin, les différentes formes de planification spatiale apparaissent souvent impuissantes

face à des logiques économiques, notamment immobilières, qui dépassent leur échelle de régulation et ont un rapport flexible à l'espace (Hesse, 2008). En somme, ces auteurs montrent de manière critique que les politiques publiques ne sont pas à la hauteur des enjeux de régulation posés par le développement logistique dans les métropoles en raison des limites spatiales des autorités publiques impliquées, des représentations et des outils de ces acteurs publics et des logiques de compétition, ou de non-coordination, territoriale dans lesquelles ils s'inscrivent. De leur côté, les activités logistiques s'accommodent largement de la faiblesse des régulations publiques, les systèmes logistiques contemporains faisant preuve d'une indéniable efficacité (Hesse, 2008) : finalement « *les entreprises, ménages et activités diverses présents en ville sont approvisionnés* » (Dablanc, 2013b, p. 15). Nous reviendrons sur les apports de ces travaux tout au long de notre analyse de la métropole parisienne et notamment en développant notre ancrage théorique (chapitre 1). Cependant, ces travaux, en étudiant les documents d'urbanisme, les politiques de planification et leurs impacts, ne permettent pas de comprendre, comme le notent Le Galès et Vitale dans l'extrait que nous avons cité ci-dessus (2013), quelles relations entre les acteurs publics et privés se tissent autour du développement logistique, à ses différentes échelles, comment les politiques publiques concernées sont conçues et mises en œuvre. En ce sens, ces travaux ne montrent pas précisément quels sont les mécanismes fins de la régulation des différentes activités et lieux logistiques dans le territoire métropolitain, quels sont les aspects du développement logistique qui sont finalement régulés par les politiques publiques à l'œuvre au sein de la métropole.

6. Une entrée par les modes de gouvernance de la métropole

Notre questionnement liminaire sur l'articulation des sphères économiques et des sphères publiques/politiques nous amène à adopter une approche conceptuelle sensiblement différente de celle mise en œuvre par ces différents travaux. Nous la développerons plus avant dans le chapitre 1 mais nous en présentons ici les principaux aspects afin d'introduire notre problématique.

La question de l'articulation renvoie en effet à une notion centrale de l'économie politique : les processus, plus ou moins aigus, d'« encastrement » de l'économique dans le social et le politique et, inversement, de « désencastrement » (Polanyi, 1944). La notion d'encastrement peut-être définie comme « *l'inscription de l'économie (...) dans des règles sociales, culturelles et politiques qui régissent certaines formes de production et de circulation des biens et services* » (Laville, 2008, p. 3). Depuis, le XIX^{ème} siècle, la dynamique du capitalisme alterne des phases de désencastrement de l'économie, c'est-à-dire de « *différenciation et [de] domination de la sphère économique par rapport aux ordres sociaux et politiques* » (Vincent et Lemoine, 2014, p. 16), pour n'obéir qu'à ses propres lois selon le modèle (utopique) du « marché autorégulateur », et des phases de réencastrement, les tentatives de désencastrement suscitant des résistances (face à l'avènement de la « société de marché », c'est-à-dire d'une société au service des « marchés autorégulateurs »). La dynamique de désencastrement étant toujours incomplète, l'économie reste donc toujours plus ou moins encadrée, d'une façon ou d'une autre. L'École de la

Régulation s'inscrit explicitement dans le prolongement des travaux de Polanyi (Boyer et Saillard, 2002, p. 64). Elle propose un cadre d'analyse des formes d'encastrement, de désencastrement et de réencastrement à l'œuvre depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. L'idée d'encastrement est, en effet, intimement liée à la notion de régulation de l'économie. Les régulationnistes montrent que l'accumulation capitaliste, pour fonctionner durablement, doit être nécessairement plus ou moins régulée socialement et/ou politiquement, c'est-à-dire encadrée. Autrement dit, l'accumulation capitaliste, sur le long terme, nécessite des institutions de base qui la cadrent, la pilotent, la supportent, lui assurent sa reproduction, c'est-à-dire la régulent.

Nous proposons de nous emparer de cette double notion d'encastrement et de régulation, comme d'un chantier de recherche empirique : celui d'analyser les formes concrètes d'articulation entre les sphères économiques, politiques et sociales dans le cas du développement logistique de la métropole parisienne. En ce sens, notre projet de recherche relève d'une économie politique, traitant sur un pied d'égalité les dimensions politique et économique. Si l'on suit l'analyse des différentes écoles d'économie politique proposée par Le Galès et Pallier (2002), notre chantier de recherche correspond plus précisément à la démarche de l'« *économie politique comparée* [qui] *met l'accent sur les logiques d'encastrement social et politique de l'économie* » (2002, p. 27).

Les travaux politistes sur la « gouvernance urbaine » (Le Galès, 1995, Pinson, 2003) et ceux de l'économie politique comparée (Trigilia, 2002) permettent d'opérationnaliser plus avant cette question de recherche. Ces travaux s'appuient sur une définition du concept de régulation comme recouvrant à la fois le mode de coordination d'une action collective, pouvant être marchande, sociale et/ou politique, les modalités d'allocation des ressources entre les acteurs impliqués et la structuration des conflits (Lange et Regini, 1989). A partir de ces trois dimensions, Crouch, Le Galès, Voelzkow et Trigilia (2001, à partir de : Streeck et Schmitter, 1985 ; Hollingsworth et Boyer, 1997) proposent cinq idéaux-types de régulation : le marché (la concurrence), la grande firme (la hiérarchie privée), l'Etat (la contrainte légale), c'est-à-dire le gouvernement central et/ou les gouvernements locaux, la communauté (la solidarité) et l'association d'employeurs (la négociation). À l'échelle de secteurs ou de territoires, ces régulations s'articulent, se stabilisent et engendrent des modes de gouvernance définis comme « *la combinaison de ces cinq idéaux-types de régulation* » (Le Galès, 2010, p. 250), soit le résultat de « *la division particulière du travail entre le marché, les structures sociales et les structures politiques* » (Le Galès, 2004, p. 108). Notre objectif de délimiter les coalitions d'acteurs qui soutiennent le développement logistique au sein de la métropole consiste donc, d'un point de vue conceptuel, à examiner les modes de gouvernance du développement logistique et à les distinguer selon leurs échelles territoriales et leurs objets.

Enfin, plusieurs travaux (Estèbe et Le Galès, 2003 ; Le Galès et Vitale, 2013 ; Reigner, 2013 ; Reigner et Ségas, 2013 ; Lefèvre, 2009, 2012) montrent que la métropole est gouvernée par une myriade de coalitions structurées autour d'objets et d'espaces différents, c'est-à-dire par différents modes de gouvernance localisés et/ou spécialisés par secteur, relevant de diverses échelles, dont une

partie pourrait réguler le développement logistique. Dans l'espace métropolitain, les politiques métropolitaines, de planification stratégique ou de grands projets par exemple, ne constitueraient qu'un mode de gouvernance parmi d'autres. Plus précisément, ces politiques feraient preuve d'une grande sélectivité spatiale et fonctionnelle : elles se concentreraient sur les fonctions et espaces jugés stratégiques (Brenner, 2004 ; Reigner et Ségas, 2013), laissant les autres activités et espaces de la métropole à d'autres modes de gouvernance (Lorrain, 2011a, 2011b).

L'analyse des modes de gouvernance du développement logistique devra donc nous conduire à situer ces derniers parmi la diversité des modes de gouvernance à l'œuvre au sein de l'espace métropolitain. C'est pourquoi, une entrée spatiale de la gouvernance métropolitaine est pertinente pour saisir, identifier et analyser la diversité des formes de gouvernance du développement logistique. Notre chantier de recherche s'apparente donc au projet de réaliser une géographie des modes de gouvernance de la métropole. À ce titre, une double entrée périphérique, par une activité économique qui ne correspond pas au tertiaire supérieur de la ville globale et par les périphéries urbaines (principaux territoires du développement logistique), offre un regard potentiellement neuf sur les modes de gouvernance dans la métropole. En effet, la gouvernance métropolitaine a été, pour l'instant, principalement interrogée à partir de l'analyse, plus traditionnelle, de la ville-centre ou de l'agglomération centrale, des grandes institutions et des grandes fonctions métropolitaines.

7. Problématique de recherche : une géographie des modes de gouvernance du développement logistique

A travers ces premiers éléments d'analyse du développement logistique et cette rapide présentation des théories de l'encastrement, de la régulation et de la gouvernance métropolitaine, nous avons montré que l'objectif de dévoiler les articulations entre les sphères économiques, sociales et politiques dans le cas du développement logistique consiste à délimiter les modes de gouvernance du développement logistique, à les distinguer selon leurs échelles territoriales et leurs objets et à les situer parmi la diversité des modes de gouvernance à l'œuvre au sein de l'espace métropolitain. Nous avons mis en évidence plusieurs modes de gouvernance potentiels du développement logistique : autour des politiques communales et intercommunales, autour des gestionnaires d'infrastructure publique et autour de politiques métropolitaines dédiées récemment mises à l'agenda. Comment s'articulent-ils entre eux et comment s'inscrivent-ils dans les différentes dimensions de la gouvernance métropolitaine ? Plus précisément, nous répondrons à la problématique suivante.

Comment le développement logistique de la métropole parisienne est-il gouverné entre les dynamiques de fragmentation en coalitions localisées et spécialisées et la mise en œuvre de politiques métropolitaines sélectives, triant enjeux et espaces stratégiques et enjeux et espaces non-stratégiques ?

Cette problématique croise des enjeux empiriques et théoriques. L'ambition empirique est de produire des connaissances sur une dimension méconnue de la métropolisation en repérant et en décrivant les modes de gouvernance du développement logistique dans la métropole parisienne. De

cette façon, nous mettrons en évidence les aspects du développement logistique ainsi gouvernés et ceux qui échappent largement à l'action publique. Pour parvenir à analyser ces modes de gouvernance, il conviendra de présenter au préalable, et de manière précise, les activités logistiques, leur fonctionnement et leur géographie au sein de la métropole. L'ambition théorique consiste à parvenir à une montée en généralité au sujet des modalités actuelles de la gouvernance métropolitaine, en tout cas autant que l'analyse d'un seul secteur le permet. De manière générale, nous souhaitons montrer quel éclairage l'analyse des modes de gouvernance du développement logistique apporte à la compréhension des mécanismes de la gouvernance métropolitaine en termes de géographie et de diversité des modes de gouvernance dans la métropole, des modalités de participation des acteurs privés à l'action publique et de construction d'un agenda et d'une gouvernabilité métropolitains.

8. Hypothèses de recherche

Pour répondre à la problématique, nous articulerons notre raisonnement autour de trois hypothèses principales. Nous présenterons les deux dernières de manière plus détaillée dans le chapitre 1.

Notre première hypothèse porte sur les mutations générales des régulations publiques concernant les activités logistiques. *La libéralisation et la dérégulation du transport, et plus largement des activités économiques, que connaissent l'Europe et la France depuis les années 1980 rebattent les cartes de la régulation publique des activités logistiques depuis l'encadrement du transport vers la régulation de la production des espaces logistiques.* En somme, les régulations publiques n'ont pas disparu mais ont muté, elles se sont déplacées depuis les flux vers les lieux. Cette hypothèse est intimement liée à notre approche du développement logistique contemporain comme relevant d'un jeu régulier d'implantations d'établissements logistiques au sein duquel les sphères politiques et économiques sont interdépendantes.

Notre deuxième hypothèse est la suivante : *deux principaux types de modes de gouvernance du développement logistique co-existent dans la métropole.* La majorité des activités logistiques, qu'il conviendra de caractériser, est régulée par des mécanismes immobiliers soutenus par des gouvernements locaux situés dans des périphéries métropolitaines plus ou moins lointaines. Il s'agit des modes de gouvernance de la périurbanisation logistique. Existente aussi des mécanismes de régulation par les infrastructures publiques, souvent étatiques, essentiellement l'action des gestionnaires portuaires et aéroportuaires. Les politiques métropolitaines du développement logistique, en articulant objectifs de compétitivité et de planification, sont intimement liées à ce deuxième type de modes de gouvernance.

Notre troisième et dernière hypothèse est la suivante : *la façon dont le développement logistique est gouverné dans la métropole est fortement structurée par un « tri », à la fois hérité et ré-actualisé, opéré entre des activités logistiques appréhendées comme stratégiques et les activités logistiques définies comme non-stratégiques.* Ce « tri » résulte notamment des politiques métropolitaines et de leur grande sélectivité spatiale et fonctionnelle.

9. Organisation générale de la thèse

L'organisation de cette thèse a été pensée de façon à pouvoir toujours analyser de concert à la fois les mécanismes économiques et les mécanismes politiques du développement logistique dans ses différentes dimensions, c'est-à-dire selon les différentes hypothèses que nous avons distinguées. La thèse s'organise en trois grandes parties.

L'objectif de notre première partie est de caractériser le développement logistique, ses ressorts en tant que secteur économique et son inscription dans la métropole parisienne. Le chapitre 1 développe notre approche théorique, analytique afin de justifier, de développer et de préciser notre problématique et nos hypothèses de recherche. Il expose également notre démarche méthodologique. Le chapitre 2 analyse le double processus de développement et de sectorisation logistique en articulant ses dimensions managériales, marchandes, géographiques, institutionnelles et politiques. Il montre comment les activités logistiques sont en train de se constituer pleinement comme un secteur économique reconnu comme tel. Le chapitre 3 adopte une entrée territoriale. Il constitue le premier temps d'investigation du développement logistique de la métropole parisienne. Il tentera de mettre en évidence les formes précises du développement logistique à cette échelle et les politiques publiques qui l'expliquent.

Les deux parties suivantes sont consacrées à l'analyse de ce que nous avons identifié comme constituant les deux principaux types des modes de gouvernance du développement logistique de la métropole parisienne : un ensemble dynamique de mécanismes immobiliers soutenus par les politiques de gouvernements locaux des périphéries métropolitaines d'une part et les mécanismes de régulation par des gestionnaires d'infrastructures publiques structurant peu à peu des politiques métropolitaines d'autre part. Autrement dit, en reprenant la formule de Pinson et Rousseau rappelant que « *la métropolisation procède de choix – et de non choix – politiques* » (2011, p. 31), la partie 2 analyse la métropole logistique comme « non-choix » et la partie 3 la métropole logistique « choisie » par les acteurs métropolitains.

Au sein de la partie 2, le chapitre 4 a pour objectif de saisir la géographie précise de la périurbanisation logistique, c'est-à-dire les caractéristiques des communes et leurs groupements où se concentre le développement logistique, ainsi que les trajectoires territoriales dans lesquelles il s'inscrit. Dans le chapitre 5, nous étudierons l'émergence d'une industrie immobilière logistique, afin de caractériser le marché et les firmes qui l'animent et d'en saisir le ou les modèles économiques. Enfin, le chapitre 6 est consacré à l'analyse des modes de gouvernance locaux de la périurbanisation logistique à partir de plusieurs études de cas.

La partie 3 a pour objectif d'étudier la mise à l'agenda métropolitain parisien et les premiers éléments de mise en œuvre de politiques métropolitaines du développement logistique. Il s'agit principalement d'un projet de corridor portuaire se déployant le long de la vallée de la Seine. Dans ce but, nous proposons, dans le chapitre 7, un détour par le corridor portuaire de Rotterdam et une analyse des politiques qui en accompagnent le développement. Enfin, le chapitre 8 est consacré à

l'analyse de la construction de cet agenda et de la portée de ces politiques logistiques métropolitaines dans le cas du Bassin parisien.

Partie 1. Le développement logistique de la métropole

« Le capitalisme a changé de nature. Prenez le monde ouvrier : aujourd'hui, il s'incarne moins dans la ligne de production automobile, largement automatisée, que dans les centres logistiques et les entrepôts. L'ouvrier spécialisé d'autrefois a été remplacé par le chauffeur-livreur ou le manutentionnaire. » (Rosanvallon, 04/01/2014)⁸

Depuis quelques décennies les activités logistiques ont gagné en importance, quantitativement et qualitativement, à plusieurs titres au sein des économies actuelles, qu'on les définisse comme « post-fordistes » (Amin, 1994) ou « hyper-industrielles » (Veltz, 2000). De plus, les activités logistiques, en devenant indispensables aux systèmes économiques actuels, suivent le mouvement de métropolisation de l'économie. Les activités logistiques connaissent donc un développement sensible et font irruption dans la métropole (Dablanc, 2015) en y imprimant de nouvelles logiques économiques et géographiques.

L'objectif de cette première partie est double. Il s'agit d'une part de situer notre analyse de la gouvernance du développement logistique de la métropole parisienne dans les controverses scientifiques sur la métropolisation économique et la gouvernance métropolitaine. Il s'agit d'autre part de définir méthodiquement les activités logistiques, de décrire leurs matérialisations concrètes et leurs structures institutionnelles et de présenter les régulations qui les encadrent afin d'être à même de caractériser le développement logistique de la métropole parisienne. C'est pourquoi, dans les deux derniers chapitres de cette première partie, nous étudierons de concert les dimensions économiques, politiques et géographiques du développement logistique. Ce second objectif est donc largement descriptif, étape nécessaire qui nous permettra d'analyser avec précision les modes de gouvernance du développement logistique dans les deux parties suivantes de la thèse.

Ce faisant, cette première partie mettra à l'épreuve nos deux premières hypothèses en répondant aux questions suivantes. Quelle est l'importance de la dynamique d'implantations au sein du processus de développement logistique ? Par conséquent, les régulations publiques tendent-elles à porter davantage sur la production et la gestion des lieux logistiques et de leurs impacts locaux que sur les flux logistiques ? Ensuite, deux modes de gouvernance du développement logistique, un de type périphérique et immobilier et l'autre autour de la gestion des infrastructures publiques, co-existent-ils dans la métropole parisienne ?

⁸ <http://www.telerama.fr/idees/pierre-rosanvallon-la-democratie-est-fragile-et-la-violence-sociale-est-toujours-plus-proche-qu-on-ne-le-pense,106887.php>. Interview donnée dans le cadre du lancement de la collection « raconter la vie » dirigée par P. Rosanvallon et P. Peretz (éditions du seuil) dont l'un des ouvrages est le témoignage d'un ouvrier de la logistique : *Moi, Anthony, ouvrier d'aujourd'hui* (Anthony, 2014).

Cette partie est organisée en trois chapitres. Le chapitre 1 développe notre approche théorique, analytique et méthodologique jusqu'à la problématique et les hypothèses de recherche. Le chapitre 2 étudie les activités logistiques de manière sectorielle en analysant le double processus de développement et de sectorisation logistique. Il appréhende donc le développement logistique à l'échelle nationale et européenne voire mondiale. Le chapitre 3 adopte une entrée territoriale. Il constitue le premier temps d'investigation du développement logistique de la métropole parisienne. Il tentera de mettre en évidence les formes précises du développement logistique à cette échelle et les politiques publiques qui l'expliquent.

Chapitre 1. Métropoles et développement logistique : enjeux théoriques, cadre analytique et démarche méthodologique

« The form of government and the capacity for steering collective action at the metropolitan level is one of the most relevant topics for understanding and explaining current metropolitan development. » (Le Galès et Vitale, 2013, p. 8)

Introduction

Le développement logistique se déploie avant tout dans les espaces métropolitains. Ces activités économiques expriment donc ce que Halbert (2010) appelle une « préférence métropolitaine ». Ce faisant, les activités logistiques entrent, presque mécaniquement, dans l'orbite de nombreuses actions publiques, réagissant à ce développement économique voire parfois le suscitant. Pour étudier comment le développement logistique de la métropole est gouverné en tenant compte des logiques économiques et politiques, une approche d'économie politique s'impose. Pour définir cette approche, ce chapitre doit répondre à trois enjeux principaux. Nous devons tout d'abord situer les enjeux propres au développement logistique et à sa gouvernance au sein des principales controverses théoriques au sujet de la métropolisation économique et de la gouvernance métropolitaine. Ensuite, nous nous attacherons à définir une grille analytique à même de rendre opérationnel le chantier de recherche que nous avons défini dans l'introduction générale, tout en inscrivant notre travail au sein des grands enjeux théoriques que nous aurons déterminés. Nous serons alors en mesure de développer et de préciser notre problématique et nos hypothèses de recherche. Enfin, nous présenterons sur cette base notre démarche méthodologique.

1. Métropolisation économique et gouvernance métropolitaine

Les premiers éléments introduits sur le développement logistique montrent que ce dernier renvoie à différents aspects de la métropolisation économique et de la gouvernance métropolitaine. Les activités logistiques apparaissent pour partie comme une fonction économique stratégique et pour une autre comme des activités induites et banales. Leur développement entraîne une construction immobilière dans les couronnes périphériques et s'appuie sur des infrastructures publiques de grande ampleur. Ce développement ne peut avoir lieu sans une diversité de politiques publiques depuis des politiques (inter-) communales très ordinaires jusqu'à de nouvelles politiques métropolitaines dédiées à ses activités en passant par la gestion des infrastructures publiques de transport. L'analyse du développement logistique des métropoles offre donc un panorama assez large sur les logiques de la métropolisation tant économiques que politiques. Il convient donc de situer notre travail de recherche au sein des controverses scientifiques correspondant à ces différents aspects et de définir les apports théoriques potentiels de notre travail à partir de ces dernières.

La logistique, entre fonction stratégique et activités induites, porte une lumière neuve sur les mécanismes et les activités de la métropolisation économique, depuis les fonctions de commandement et d'innovation mises en avant dans les analyses de la ville globale (Sassen, 1996) vers les activités nécessaires au fonctionnement métropolitain mais jugées peu stratégiques. Nous aborderons ce point dans un premier temps.

La question de la gouvernance métropolitaine fait l'objet de plusieurs controverses, correspondant en partie aux controverses sur la gouvernance urbaine. Les métropoles, en raison de la fragmentation institutionnelle, politique et sociale qui les caractérise, de la complexification des sociétés urbaines et de grandes mutations macroéconomiques vis-à-vis desquelles les gouvernements locaux n'ont aucune prise, sont apparues de prime abord comme étant « ingouvernables » (Yates, 1978 ; Jouve et Lefèvre, 2002). Des travaux contestent ces conclusions en montrant que le pluralisme et la complexité des sociétés et espaces urbains n'empêchent pas l'émergence d'une capacité politique des villes (Le Galès, 2011a) s'étendant même à l'échelle métropolitaine (Pinson, 2010 ; Pinson et Rousseau, 2011). Selon ces travaux, « *c'est justement la situation de pluralisme, de chevauchement des compétences et d'éparpillement des ressources qui a généré des incitations à la coopération et a finalement permis qu'une capacité d'action se recrée dans les villes* » (Pinson, 2010, p. 66). Ces conclusions rejoignent en un sens celles des approches néo-institutionnalistes qui montrent que de nombreux outils techniques sont conçus et permettent de gouverner tout de même les métropoles. Parallèlement à ce débat, d'autres analyses mettent en évidence des logiques fortes de domination au sein de la gouvernance métropolitaine. Les métropoles devenant les espaces privilégiés de l'accumulation capitaliste, les politiques métropolitaines auraient pour objectif premier de créer localement les conditions de l'accumulation. Un processus puissant de « néolibéralisation » des politiques urbaines et métropolitaines serait ainsi à l'œuvre. A la controverse sur la gouvernabilité métropolitaine, s'ajoute donc une controverse entre ces approches néo-marxistes, pour qui les politiques urbaines répondent structurellement aux exigences du capital, et les travaux d'inspiration néo-wébérienne qui insistent sur la capacité des sociétés locales à produire un intérêt général autonome (Giersig, 2008 ; Reigner, 2013).

L'analyse de la gouvernance du développement logistique de la métropole ne nous permettra pas de trancher entre ces différentes positions. Plusieurs indices quant aux logiques du développement logistique nous amène plutôt à penser que notre travail peut montrer dans quelle mesure les différents aspects de la gouvernance métropolitaine soulevés par cette littérature - ingouvernabilité, capacité politique et néolibéralisation - sont à l'œuvre conjointement, plus ou moins en friction, dans l'espace métropolitain. Autrement dit, l'analyse de la gouvernance du développement logistique donne à voir une métropole inégalement, incomplètement gouvernée, traversée par des discontinuités de gouvernance (Borraz et Le Galès, 2010 ; Le Galès et Vitale, 2013).

1.1. Métropolisation de l'économie et métropolisation logistique

Le développement logistique s'inscrit dans le processus de métropolisation de l'économie mondiale décrit notamment par Veltz (2000). La métropolisation, définie classiquement comme « *un accroissement du poids des plus grandes villes dans la répartition de certaines fonctions, ainsi que la concentration de la population dans des aires urbaines* » (extrait de la définition de « métropolisation » dans l'encyclopédie en ligne Hypergéométrie) ou « *la concentration des richesses humaines et matérielles dans les villes les plus grandes* » (Ascher, 1995), est à la fois le produit et le moteur des mutations économiques, c'est-à-dire de l'avènement du post-fordisme, et tout particulièrement d'un de ses aspects : la mondialisation (Veltz, 2005 ; Halbert et Rutherford, 2010). Le poids des très grandes villes dans l'économie mondiale se renforce :

« La très grande ville considérée comme un lieu d'accumulation d'actifs fixes ne représente plus seulement un point d'application de phénomènes productifs générateurs de la valeur et premiers dans l'ordre des explications. Elle doit être considérée comme un autre lieu de la production de valeur – la ville comme métamoyen de production – qui fait partie intégrante de la performance économique. » (Lorrain, 2011a, p. 30).

De nombreux auteurs ont mis en évidence le lien historique existant entre les villes et le transport de marchandises (Braudel, 1979, 1985 ; Christaller, 1966 ; Harris et Ullman, 1945 ; Hesse, 2008 ; Weber, 1921). Dans le contexte de la métropolisation, le lien entre ville et logistique se poursuivrait aujourd'hui à l'échelle de l'aire métropolitaine. Au-delà du constat statistique et géographique exposé en introduction générale, quels éléments d'explication les théories sur la métropolisation nous apportent-elles au sujet de la dimension métropolitaine du développement logistique ?

Les principales théories de la métropolisation sont bâties autour de l'idée que l'avantage des métropoles dans le jeu économique actuel repose sur la concentration de quelques activités et fonctions économiques rares et stratégiques, peu ou prou les fonctions métropolitaines supérieures de l'Insee⁹. A ce titre, les métropoles sont des moteurs économiques, elles sont sur-productives grâce aux « externalités positives » découlant de l'agglomération des fonctions stratégiques (Krugman, 1991). La ville globale (Fiedman, Wolf, 1982 ; Sassen, 1996) concentre les fonctions de commandement et de services avancées aux entreprises, dont ceux de la finance globale. La technopole (Veltz, 2000, 2005) réunit les services de recherche et développement des entreprises ainsi que les universités et leurs centres de recherche. Grâce aux interactions entre ces dernières, la technopole est le siège de l'innovation technologique et marchande. Enfin le concept de métropole créative correspond à l'idée que le succès économique des métropoles repose sur leur capacité à concentrer en leur sein les « classes créatives » (Florida, 2002), architectes, artistes, consultants, chercheurs, dont les choix de résidence seraient très sélectifs et dont les qualités seraient tout particulièrement recherchées par les entreprises. Pour Halbert (2010), cette vision de la métropole s'apparente à une approche de la

⁹ http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=outils/fonctions_res/accueil_fonctions_res.htm. L'insee a identifié onze fonctions métropolitaines supérieures. Il s'agit des emplois occupés par les ingénieurs, cadres et autres emplois supérieurs des secteurs suivants : Art, Banque-Assurance, Commerce, Commercial dans l'industrie, Gestion Information, Informatique, Recherche, Services aux entreprises, Télécommunications, Transports.

métropole comme une « ville d'exception ». En effet, ces trois théories, au-delà de leurs différences marquées, partagent en commun l'idée que les métropoles excellent dans l'économie cognitive. Cette dernière tirerait l'économie métropolitaine. Les autres activités économiques seraient induites.

Or, la définition des activités logistiques comme l'ensemble des services concrets que proposent les prestataires logistiques ou qu'assument les chargeurs en interne (tout particulièrement le transport, l'entreposage et la préparation de commande) est éloignée d'une vision uniquement stratégique des fonctions métropolitaines. Seules certaines fonctions logistiques plus rares, telles que l'organisation de la chaîne de transport, les services financiers et juridiques nécessaires aux chaînes internationales et les activités de conseil ou de prestation *de supply chain management*, pourraient correspondre à ces fonctions stratégiques liées à l'économie cognitive. Elles participent pleinement au pilotage des « *global production networks* » (Coe et Hess, 2013). Des activités logistiques d'exception, éventuellement de portée mondiale, s'opposent ainsi à des activités logistiques banales et induites. Est-ce à dire que seule la première catégorie relèverait du processus de métropolisation ? Comment comprendre alors la concentration métropolitaine des fonctions logistiques opérationnelles ? Ce sont ces dernières qui sont au cœur de la dynamique d'implantation d'établissements logistiques, c'est-à-dire au cœur du développement logistique. Par ailleurs, pourquoi ces activités logistiques opérationnelles acquièrent-elles, elles aussi, à certains moments et dans certaines conditions, une dimension stratégique ?

Si l'on suit Halbert, l'explication de la métropolisation selon la seule focale de la ville d'exception est partielle. Selon lui, l'avantage métropolitain tiendrait davantage aux effets de « longue traîne »¹⁰ associés à la taille des métropoles, c'est-à-dire dans le fait qu'un nombre élevé de ressources diverses y sont disponibles. Cette « longue traîne » est renforcée par la grande connectivité, la « dimension hyper-scalaire », des métropoles qui permet aux acteurs métropolitains de mobiliser des ressources multi-localisées et non seulement locales. En substance, l'avantage métropolitain résiderait dans la capacité de mobilisation, par les acteurs métropolitains, de ressources variées. Cette diversité confère aux métropoles leur dimension assurantielle (Veltz, 2005). Lorsqu'une firme perd un marché, l'environnement métropolitain lui offre la possibilité de s'adapter plus facilement aux évolutions et de remplir à nouveau son carnet de commandes.

A ce titre, toutes les activités logistiques participeraient de la métropolisation. Elles sont toutes nécessaires au fonctionnement de la métropole ordinaire et de la métropole moins ordinaire. De plus, du point de vue des entreprises logistiques, une implantation métropolitaine permet à la plupart des activités logistiques de profiter à la fois des marchés locaux et de marchés plus lointains auxquels la métropole donne accès. Elles s'inscrivent donc dans la dynamique de métropolisation. Finalement, les théories économiques appliquées aux métropoles ne permettent pas de distinguer objectivement des activités qui seraient métropolitaines d'activités qui ne le seraient pas. Comme Halbert, nous pensons

¹⁰ La notion de « longue traîne » est empruntée au modèle économique du e-commerce qui repose sur la capacité à mettre en vente un très grand nombre de références, depuis les produits les plus demandés jusqu'aux plus rares (les quantités disponibles sont alors faibles).

que toutes, dont la logistique dans toute sa diversité, participent d'une métropolisation. Pour autant, les catégories de la ville d'exception, en tant que discours, ne sont pas sans effets : elles renvoient à la dimension politique de la métropolisation.

1.2. A la recherche de la métropole stratégique

Les discours sur la métropolisation que Halbert rapproche de la ville d'exception conduisent à distinguer les fonctions stratégiques de celles qui ne le sont pas. De ce fait, ces discours délimitent de manière plus ou moins explicite les objets « pertinents » des politiques métropolitaines :

« La ville d'exception repose largement sur la place accordée à une rhétorique de la concurrence interurbaine, à la promotion d'infrastructures de « haut niveau » et au soutien apporté à des fonctions économiques exercées par une élite économique et intellectuelle branchée dans les circulations de la mondialisation. » (Halbert, 2010, p. 49)

Les travaux de Brenner (2004) montrent combien ce tri entre les fonctions et enjeux stratégiques de ceux qui ne le sont pas est structurant au sein des politiques métropolitaines mises en œuvre en Europe de l'Ouest. Cette approche de la métropole stratégique tend à assimiler le fonctionnement des villes à celui des firmes sommées de se concentrer sur leur cœur de métier et d'externaliser les autres fonctions (Lorrain, 2011b).

1.2.1. Les politiques métropolitaines de l'Etat néolibéral

Pour N. Brenner (2004), en Europe de l'Ouest, les politiques métropolitaines sont d'abord conçues, impulsées voire mises en œuvre par les Etats eux-mêmes. L'Etat, en passant d'un cadre fordiste-keynésien à un cadre néolibéral, ne s'est pas retiré, n'a pas disparu, mais a profondément muté (Jessop, 2002). Entre autres, ses interventions ont radicalement changé de géographie. Durant les trente glorieuses, l'objectif général des politiques étatiques était d'unifier l'espace national afin d'accroître la base de la demande économique. Des politiques nationales d'aménagement du territoire étaient menées en ce sens. A partir des années 1980 et surtout des années 1990, les paradigmes néolibéraux, mettant l'accent sur la compétition économique entre les territoires, sont en contradiction avec ces politiques d'aménagement du territoire. De plus, l'idée que la compétition entre économies nationales repose sur une compétition entre les métropoles européennes et mondiales, moteurs des économies nationales, s'impose. Il s'agit à la fois d'une théorie scientifique, articulant certains aspects des théories de la métropolisation que nous avons exposées ci-dessus, et d'une représentation partagée par un grand nombre de responsables politiques.

Les politiques de l'Etat changent d'échelle : elles connaissent un processus de « ré-étalonnement » (« *rescaling* ») (Brenner, 2004). Elles prennent la forme d'« *urban locational policies* » (2004, p. 202) tendues vers un « *overarching goal of enhancing the economic competitiveness of particular places or scales in relation to broader, supranational circuits of capital accumulation* » (2004, p. 203) afin de consolider la compétitivité de l'économie nationale. Ces politiques prennent trois formes principales : « *localization of major*

socioeconomics assets within strategic urban and regional economies. » (2004, p. 213), mise en place de règles, de sanctions et d'incitations pour orienter les politiques urbaines vers l'impératif de compétitivité, c'est-à-dire vers des approches entrepreneuriales de l'action publique (Harvey, 1989), et enfin des réformes institutionnelles spécifiques aux métropoles. Les Etats font ainsi preuve de « *spatial selectivity* » (2004, p. 210) au profit des espaces métropolitains et des enjeux de compétitivité. Cette sélectivité spatiale se retrouve aussi à l'échelle infra-métropolitaine. La compétitivité métropolitaine ne repose pas sur la totalité de l'espace métropolitain mais sur un certain nombre de sites et d'activités stratégiques. Pour renforcer ces dernières, des grands projets sont menés et des sites clés sont gouvernés selon de « *new jurisdiction and area-specific institutional forms* » (2004, p. 216), souvent indépendantes des gouvernements et des démocraties locales. Ces observations renvoient à l'apparition d'un « *splintered urbanism* » (Graham, Marvin, 2001), à l'avènement d'une ville « post-démocratique » (Macleod, 2011) et plus généralement au processus de néolibéralisation des politiques urbaines (Peck, 2001 ; Peck et Tickell, 2002 ; Brenner et Theodore, 2002) au sein duquel Brenner montre l'importance des mutations de l'Etat en termes de définition des objectifs et des contenus et en termes d'échelles.

1.2.2. *La tentation de l'externalisation*

Parallèlement à cette approche de la métropole par l'Etat, D. Lorrain (2011a, 2011b) montre que le discours de l'industrie du conseil et de la finance sur la ville - ces dernières font partie des principaux acteurs porteurs de la vision sélective de la métropolisation et de l'accent mis sur la compétition interurbaine - tend à assimiler le fonctionnement des villes à celui des firmes. Par suite, la métropole, comme le fait la firme, pourrait tenter d'externaliser, fonctionnellement et spatialement, les fonctions logistiques les plus courantes tout en s'investissant dans la compétition logistique européenne voire mondiale autour des fonctions logistiques les plus stratégiques.

« Cette industrie introduit aussi dans les affaires urbaines des principes tels la loi des avantages comparatifs de Ricardo et son principe de spécialisation jusqu'alors appliqué aux firmes privées. Cette analogie entre la firme et la ville n'est pas sans conséquences pour la ville. Tout d'abord, cela entraîne une compétition plus âpre (...). Le message envoyé aux dirigeants des villes est que, pour certaines activités, il n'y a pas de place pour beaucoup, donc le premier à s'engager va être gagnant et il est important de se positionner vite. (...) Autre conséquence, l'acteur qui se spécialise en quelques activités où il est leader externalise ses autres activités. Mais cette solution, possible théoriquement, implique un autre modèle politique. Imagine-t-on une ville qui se séparerait des activités non centrales pour sa stratégie ? Cette ville stratégique et spécialisée ferait appel à des prestataires externes, de second rang, pour ses fonctions secondaires : main-d'œuvre fluctuant au gré des conjonctures. Observons des similitudes avec le modèle de Dubaï : une stratégie de développement pensée à partir d'un positionnement global dans quelques secteurs (finance, loisir, logistique), des montages de projets faisant largement appel aux techniques de la finance, un découplage du cœur d'activité et des fonctions secondaires assurées par de la main-d'œuvre immigrée. Cette conception de la ville spécialisée, dans un monde global, avec un cœur et une périphérie conduit à une nouvelle géométrie politique à l'opposé de l'héritage urbain. En Europe, depuis le Moyen Âge, la ville fut un lieu de liberté (chartes communales) et de brassage des populations. » (Lorrain, 2011b, p. 1108 ; nous soulignons)

La métropolisation, appréhendée comme un système entre des mécanismes économiques et des politiques publiques, correspond à une vaste opération de tri entre les activités et espaces *stratégiques* et *non stratégiques*, définis à l'aune de l'objectif de compétitivité économique. Ce tri a lieu à deux échelles.

À l'échelle nationale, l'enjeu est de distinguer et de soutenir les espaces métropolitains de ceux qui ne le sont pas. A l'échelle métropolitaine, l'enjeu est de distinguer et de soutenir les espaces et les activités les plus stratégiques. Le tri de la métropolisation à ces deux échelles est profondément spatial. Un des enjeux centraux de la thèse sera donc de saisir comment, c'est-à-dire par quels mécanismes économiques et politiques, se distribuent les activités logistiques, dans toute leur diversité, entre la catégorie « *stratégique* » et la catégorie « *non stratégique* ».

La littérature traitant du lien entre logistique et métropoles n'offre pas de réponses univoques à cette question. Elle met en scène à la fois des cas où la logistique apparaît comme un élément central des stratégies métropolitaines, autour de la compétition portuaire (Jacobs, 2007), de projets de hubs logistiques mondiaux (Lorrain, 2011b ; Sigler, 2013), et des cas où la logistique apparaît comme un impensé des politiques métropolitaines, entraînant notamment la fuite de ces activités économiques toujours plus loin de sa périphérie (Dablanc et Andriankaja, 2011 ; Frémont, 2012). Nous pouvons avancer deux éléments d'explication. D'une part, les activités logistiques pourraient être inégalement appréhendées d'une métropole à l'autre. D'autre part, certaines activités logistiques auraient un potentiel supérieur aux autres pour participer au jeu métropolitain et apparaître comme stratégiques.

1.3. La métropole fragmentée : centre et périphéries, infrastructures et marges

L'action publique dans les métropoles ne se résume cependant pas aux stratégies de l'Etat et aux grands projets exceptionnels. L'ordinaire métropolitain, qui n'entre pas dans la catégorie « *stratégique* » et qui pourrait être menacé d'externalisation, est aussi gouverné, essentiellement par des acteurs publics locaux. Quelles sont les principales caractéristiques de cette gouvernance métropolitaine ? Elle est profondément structurée par des logiques puissantes de fragmentation, qui sont toutefois modérées par la gestion des infrastructures publiques et des services en réseau, bien que pouvant en retour entraîner d'autres lignes de facture.

1.3.1. Centre et périphéries : le régime de fragmentation

Dans leur important travail de comparaisons internationales, B. Jouve et C. Lefèvre (Jouve et Lefèvre, 1999, 2002, 2004 ; Lefèvre, 2009 ; Lefèvre et al, 2013) montrent que les grandes métropoles du monde sont toutes caractérisées par une fragmentation institutionnelle plus ou moins poussée. Différents gouvernements et échelons locaux, l'Etat, sous diverses formes, et divers organismes publics ou parapublics se partagent généralement la conception et la mise en œuvre des politiques publiques au sein de bien des métropoles (Kantor et al, 2012). La coexistence de trois niveaux d'institutions semble être le cas le plus courant (Lorrain, 2011a). Généralement, aucun acteur ne possède une légitimité incontestable. Des hiérarchies existent mais elles sont croisées. Apparaissent toutefois peu à peu des gouvernements métropolitains, dotés d'une légitimité et de pouvoirs croissants, mais ceux-ci se limitent généralement, à l'image des communautés urbaines françaises, aux

communes du cœur de l'agglomération métropolitaine. Le cas de la région Île-de-France est particulièrement emblématique : 1 281 communes, 113 intercommunalités, neuf départements, une région, de grandes entreprises publiques, la société du grand Paris, le syndicat mixte de Paris Métropole et bientôt une « Métropole du Grand Paris » pour le cœur de l'agglomération se partagent le « pilotage » de l'Île-de-France (Estèbe, Le Galès, 2003 ; Lefèvre, 2012). Par conséquent, l'enjeu analytique ne réside pas dans la recherche de l'institution qui gouverne la métropole mais plutôt dans la réponse à la question suivante : « *Comment produire de l'action collective quand il n'y a pas un acteur qui possède le pouvoir de contraindre, de donner du sens et de la légitimité à l'action, qui possède les ressources nécessaires* » (Lefèvre, 2009, p. 53) ? Autrement dit, comment, dans ces conditions, la métropole est-elle tout de même gouvernée d'une façon ou d'une autre ?

Selon l'école américaine du « *public choice* »¹¹, pour qui l'organisation institutionnelle de la métropole relève d'un « système polycentrique » ou d'une « économie publique complexe » (Ostrom, et al, 1961 cité par Lefèvre, 2009), la compétition territoriale infra-métropolitaine permet de répondre à ces enjeux de coordination. Ces travaux s'appuient sur l'article fondateur de C. Tiebout (1956) qui développe un modèle à la fois normatif et explicatif du fonctionnement économique-politique des ensembles urbains américains. Tiebout fait le constat de la fragmentation des métropoles en plusieurs municipalités. Loin de le juger inefficace, il considère le contexte fragmentaire comme favorable à une nécessaire compétition entre les collectivités proposant ainsi aux ménages en recherche d'un lieu d'habitation différents types de « paniers de services » pour un tarif donné, celui de la fiscalité municipale. Les individus consommateurs d'équipements et de services publics sont ainsi libres de s'installer dans la commune dont le rapport qualité-prix est à leur convenance : « ils votent avec leurs pieds » selon l'expression consacrée¹². Si les métropoles étaient gouvernées par une collectivité unique, cette « liberté » individuelle serait impossible. La capacité des municipalités à proposer des paniers différenciés à des prix différents découlent tout particulièrement de leurs pouvoirs d'urbanisme et de celui de lever des taxes (autonomie fiscale). Or ce tableau correspond assez bien au contexte périurbain français (Charmes, 2011). Tiebout a d'ailleurs écrit que la valeur descriptive de son modèle était plus grande pour les communes suburbaines et rurales que pour les autres (1956, p. 423-424). Prolongeant les travaux de P. Estèbe (2008), Charmes (2011) conclut à une dynamique de « clubbisation » des communes périurbaines : les habitants des communes périurbaines ne se comportent pas en citoyens mais en consommateurs des paniers de services communaux selon le modèle de Tiebout. La « clubbisation » traduit ainsi un processus vers un moindre ancrage local des habitants, et donc de moindre implication politique, résultant de leur plus grande mobilité résidentielle.

¹¹ Cette école de pensée postule la rationalité économique dans tous les agents sociaux, appréhendés comme des producteurs et des consommateurs de politiques publiques, et tente d'expliquer l'action publique par les outils de la micro-économie.

¹² Bien que non-employée dans son article de 1956.

La plupart des métropoles fonctionnerait ainsi selon un « régime de fragmentation », opposant un régime central ou métropolitain autour du gouvernement de la ville-centre et un régime périurbain fait d'une constellation de gouvernements périphériques (Estèbe, 2008). La fragmentation serait ensuite plus ou moins contrebalancée par diverses instances interterritoriales (Vannier, 2008) : intercommunalités, syndicats mixtes, syndicats d'études, conférences métropolitaines diverses. En ce sens, les métropoles dans leur ensemble sont ingouvernables (Jouve, Lefèvre, 2002), dans le sens où elles ne sont pas gouvernées d'un seul bloc. Retenons pour l'instant l'idée que la littérature à ce sujet montre que, bien davantage qu'un gouvernement métropolitain, c'est une compétition territoriale, au sein des métropoles entre communes et intercommunalités gouvernant leur territoire respectif, qui serait à l'œuvre.

Les activités logistiques se périurbanisant massivement, le modèle de Tiebout devrait constituer un cadre théorique pertinent pour étudier l'encastrement territorial du développement logistique. Cidell (2011) montre ainsi, à Chicago, l'importance de l'échelle et des gouvernements communaux. Ces derniers constituent le principal acteur public en prise avec le développement logistique. Ils gèrent l'arrivée d'activités logistiques par le biais d'instruments et de représentations limitées à leur unité territoriale, à la manière des clubs du modèle de Tiebout. Ces clubs périurbains constitueraient un des modes de gouvernance du développement logistique de la métropole. Ce contexte pourrait conduire à la mise en place d'une compétition territoriale pour attirer les implantations logistiques entre les communes de la métropole, à l'image de la situation des périphéries des métropoles américaines (Dablanc, 2015) ou de la Wallonie (Strale, 2013). Qu'en est-il au sein de la métropole parisienne ?

1.3.2. *Infrastructures et « franges » : l'inégale gouvernabilité métropolitaine*

Parallèlement au tri entre espaces et activités stratégiques et non-stratégiques, ainsi qu'au fonctionnement institutionnel différencié entre centre et périphéries, un autre mécanisme travaille la gouvernance métropolitaine. D'après Lorrain (2011a), les grandes métropoles, a priori « ingouvernables » en raison de leur fragmentation (Lefèvre et Jouve, 2002), s'avèrent être tout de même globalement gouvernées à travers la planification et la gestion des infrastructures et des réseaux techniques ainsi que la fourniture des divers services urbains. Ces derniers nécessitent en effet, lors de leur construction et de leur gestion, de faire des choix institutionnels, en termes d'organisation et de règles, souvent moins visibles que les grandes décisions politiques mais tout autant décisifs, et, souvent, de constituer des partenariats entre le public et le privé, peu ou prou à l'échelle fonctionnelle de la métropole (Lorrain, 2011a). Or les métropoles actuelles sont caractérisées par leur forte densité infrastructurelle, celle de la « gig@city » (Lorrain, 2001). Les institutions ainsi mises sur rail permettent de gouverner une partie des espaces et des fonctions métropolitaines. Les gestionnaires publics et privés de ces infrastructures sont donc des pilotes de premier rang de la métropole, particulièrement en Île-de-France (Estèbe et Le Galès, 2003).

Cependant, « à côté de la ville maillée et équipée, il faut considérer les franges où la densité institutionnelle et infrastructurelle est plus molle » (Lorrain, 2011a, p. 25). Ces franges, pouvant être localisées au centre de la métropole mais étant le plus souvent en périphéries plus ou moins lointaines, sont donc moins gouvernées. Dans ces espaces, se développent des modes de gouvernance laissant plus de place aux acteurs privés, tout particulièrement de l'immobilier. En effet, « le contrôle sur les mécanismes de production foncière et immobilière est beaucoup moins assuré que celui sur les grands réseaux techniques » (Lorrain, 2011a, p. 395). Ainsi, quand les réseaux techniques intègrent, font tenir ensemble la métropole, l'économie immobilière et foncière tend à la fragmenter. Ces observations rejoignent en partie la distinction entre espaces stratégiques et non-stratégiques. Bien des infrastructures sont construites en raison de leur caractère stratégique.

Or certaines activités et certains équipements logistiques relèvent des infrastructures ou des réseaux techniques. Des entreprises publiques gèrent le réseau ferroviaire, les grands ports maritimes et fluviaux et, dans une moindre mesure¹³, les aéroports. Les enceintes (aéro-) portuaires, de propriété publique, ont accueilli un certain nombre d'établissements logistiques, c'est-à-dire une partie du développement logistique. Frémont pointe en effet le rôle structurant que peuvent jouer les espaces portuaires au sein de la métropole parisienne (2012). Ces gestionnaires d'infrastructure publique pourraient en ce sens gouverner une partie de la métropole logistique, la planifier. Au contraire, la « fuite silencieuse » des établissements logistiques en grande périphérie résulte de mécanismes fonciers et immobiliers : la recherche de terrains bon marché (Dablanc et Andriankaja, 2011).

La gouvernance métropolitaine varie selon la nature et la situation des espaces considérés dans la métropole. Ces variations entraînent une implication diverse des acteurs privés, comme le montrent les conclusions de Lorrain quant au rôle de l'immobilier aux marges de la ville. Les activités et les espaces jugées non-stratégiques que les métropoles tendent, volontairement ou non, à externaliser, se trouvent justement dans ces marges. Les coalitions public/privé qui se mettent en place ne sont donc pas de même nature selon les espaces de la métropole. Ces caractéristiques de la gouvernance métropolitaine introduisent le rôle crucial des acteurs privés et mettent à jour un lien entre la façon dont la métropole est gouvernée et les modalités de la production des espaces. Deux logiques sont apparues. D'une part la production d'infrastructures serait un facteur de gouvernabilité métropolitaine, de l'autre la production immobilière tendrait à la rendre ingouvernable.

1.4. Les acteurs privés et la métropole

Le constat de la participation des acteurs privés au gouvernement des villes est ancien. La prise en compte du rôle de ces derniers est notamment au cœur du chantier de la gouvernance urbaine (Le

¹³ Par exemple, le capital d'Aéroport de Paris (ADP) est ouvert à 45,5% à des actionnaires privés.

Galès, 1995) et donc de la notion de mode de gouvernance. Il est donc crucial de tenir compte de leur rôle au sein de la gouvernance métropolitaine. De plus, le processus de financiarisation de l'économie et de la production urbaine (Halbert, 2013) renouvelle les acteurs participant à la gouvernance et leur pouvoir.

1.4.1. *La participation des acteurs privés à l'action publique : coalition de croissance et régimes urbains*

Un certain nombre de ressources nécessaires à l'action publique sont détenues par des acteurs privés. Elaborer et mettre en œuvre des politiques publiques nécessitent donc l'établissement de coalitions entre les gouvernements locaux, d'autres acteurs publics et certains acteurs privés. La littérature américaine propose deux grandes approches répondant à cette question : celle des « coalitions de croissance » (Logan et Molotch, 1987) et celle des « régimes urbains » (Stone, 1989, 1993).

La thèse défendue par J. Logan et H. Molotch (1987) est que les villes (américaines) sont gouvernées en vue de la croissance : les villes sont des « *growth machines* » (Molotch, 1976). Les tenants des différents intérêts économiques présents en ville se retrouvent sous la bannière de la croissance : industrie, chambre de commerce, presse locale, banque, université, clubs de sport, professions libérales et surtout promoteurs, investisseurs immobiliers et propriétaires fonciers. En effet la croissance visée est d'abord la croissance des valeurs (d'échange) foncières et immobilières. Ces intérêts à la croissance s'opposent potentiellement à l'intérêt des porteurs des valeurs d'usage, c'est-à-dire aux résidents. Afin de s'assurer que la croissance garde toute son importance au sein de l'agenda municipal, les intérêts économiques, en première ligne desquels ceux portés par la « *rentier class* », caractérisée par Logan et Molotch comme des spéculateurs structurels, établissent des coalitions informelles avec les gouvernements urbains. Parallèlement, la compétition interurbaine, telle que modélisée par Tiebout, et la dépendance des budgets municipaux à la fiscalité portant sur le développement immobilier et les entreprises achèvent de faire de la croissance un horizon indépassable des politiques urbaines.

Pour Stone, la mise en place de coalitions urbaines ne va pas de soi. C'est un but politique en soi des gouvernements urbains. Il nécessite un travail politique important. En étudiant dans le temps long le gouvernement de la ville d'Atlanta (1989), Stone bâtit une approche théorique considérant que le principal objectif de l'action publique urbaine est de construire une « capacité de gouvernement ». En effet, Stone constate que les ressources nécessaires à l'action publique sont dispersées entre les acteurs publics et privés présents dans la ville. Ces derniers sont donc interdépendants les uns des autres afin de mettre en œuvre des projets concrets. En d'autres termes, les gouvernements urbains n'ont pas à eux seuls les ressources nécessaires pour mener des projets, notamment ceux qu'ils peuvent avoir promis lors des élections. Ils sont obligés de composer avec les acteurs économiques contrôlant un certain nombre de ressources cruciales (capacités d'investissement et expertise). Stone insiste particulièrement sur l'interdépendance entre autorités politiques (contrôlant les ressources légales) et

milieux d'affaires locaux (contrôlant les ressources économiques), dits « *business community* ». Ainsi les politiques urbaines, depuis l'élaboration de l'agenda municipal jusqu'à leur mise en œuvre effective, sont-elles élaborées et conduites par des coalitions informelles, mais stables dans le temps, unissant des groupes d'acteurs porteurs de ressources et d'intérêts variés. Ces coalitions gouvernent la ville et constituent en ce sens des régimes urbains définis comme l'ensemble des arrangements informels grâce auxquels des autorités publiques et des intérêts privés travaillent ensemble dans le but de produire et de soutenir des décisions (Stone, 1989, p. 6, p. 245)¹⁴. L'agenda construit par les régimes urbains ne vise pas nécessairement la croissance. Cependant, à l'image des travaux de Logan et Molotch, Stone montre que c'est leur but le plus courant. Il propose de les nommer les « *development regimes* » (Stone, 1993, p. 18). Cette approche centrée sur la capacité de gouvernement a eu une influence considérable sur les approches mobilisant la notion de gouvernance, forgée pour tenir compte de la diversité des acteurs participant à l'action publique urbaine (Le Galès, 1995). Au sujet des métropoles françaises, les auteurs s'inscrivant dans cette perspective de recherche montrent que ces dernières seraient gouvernées, au moins en partie, par des régimes urbains, structurant une capacité d'action à l'échelle urbaine voire métropolitaine construite tout particulièrement autour de grands projets urbains, de planifications stratégiques et d'organisation de grands événements (Dormois, 2006 ; Pinson, 2009, 2010).

Or, les implantations logistiques nécessitent d'une part la mise en place de diverses actions publiques et peuvent d'autre part apporter des ingrédients du développement local (taxes et emplois). Dit autrement, les acteurs privés et publics détiennent chacun des ressources cruciales nécessaires au développement logistique. Ils sont donc, dans une certaine mesure, interdépendants. Par conséquent, observe-t-on la mise en place de coalitions de croissance logistique dans ces territoires, voire de régimes urbains autour de l'enjeu du développement local par les activités logistiques ? A quelle(s) échelle(s) ? Ces coalitions constituent-elles des modes de gouvernance du développement logistique ?

1.4.2. *Financiarisation de la production de l'espace urbain*

Le rôle tenu par les promoteurs immobiliers et la présence d'acteurs financiers dans la construction de la ville, et par suite dans sa gouvernance, est certes une histoire ancienne. Le Paris haussmannien, tel que le dépeint Zola dans *La Curée*, en est un exemple emblématique (Lescure, 1980 ; Harvey, 2012). Le pouvoir des promoteurs immobiliers a aussi été au cœur des travaux de la sociologie urbaine marxiste des années 1970 (Castells et Godard, 1974, Lefebvre, 1974, Topalov, 1974). Les travaux de H. Lefebvre (1970) et de D. Harvey (1978) ont permis de théoriser dès ces années l'importance de la finance et de l'immobilier dans le destin des villes. Ils montrent qu'il existe deux circuits de la valeur : celui de l'industrie classiquement pris en compte (le premier circuit de la valeur) et celui de la production de l'« environnement bâti », c'est-à-dire de l'immobilier, des

¹⁴ Il s'agit de la définition la plus largement reprise par la littérature consacrée à cette notion.

équipements et des infrastructures qui font la ville (le second circuit de la valeur). Ce second circuit permet de résoudre (temporairement) un certain nombre de contradictions du capitalisme telles que la reproduction de la force de travail et l'absorption des surplus de capital accumulé. L'espace urbain bâti, sa production et sa gestion, est ainsi au cœur des enjeux du capitalisme.

Plus récemment, la « financiarisation » des systèmes économiques, c'est-à-dire « *l'influence croissante des marchés financiers sur le développement de l'économie, de la politique et de la société* » (French et al. 2011, p. 798), change la donne en termes de modalités de la production urbaine (Halbert, 2013) et, par conséquent, en termes de géographie des activités économiques (Theurillat, 2011 ; Halbert et Le Goix, 2012). Cette hypothèse concernerait tout particulièrement les métropoles (Halbert, 2010). Le mécanisme principal est le suivant. Depuis les années 1970-1980, dans le contexte d'un capitalisme de plus en plus patrimonial¹⁵ (Giraud, 2009), on assiste à un accroissement des capitaux financiers disponibles, dont la circulation est facilitée par l'adoption de politiques de libéralisation financière dans les années 1980. Ces capitaux se diffusent alors à des secteurs d'activités de plus en plus divers (Aglietta et Berrebi, 2007), dont celui de la production et de la détention de l'environnement urbain bâti (Harvey, 1985 ; Corpataux et al, 2009 ; Lorrain, 2011b). Selon Lorrain, en raison de l'homogénéisation des pratiques et des visions véhiculées, ces acteurs, malgré leur diversité, peuvent être appréhendés comme une industrie relativement intégrée, celle de la finance (globale) et du conseil (2011b). L'influence concrète et précise de cette dernière est un chantier de recherche en soi (Halbert, 2013).

Un certain nombre d'éléments sont d'ores et déjà avancées par la littérature. Les mutations récentes de la production urbaine ont des conséquences importantes sur le gouvernement urbain et métropolitain. Elles tendent à privatiser des parts de plus en plus grandes des opérations d'urbanisme, d'aménagement et de construction d'infrastructure ainsi que de la gestion de nombre de services urbains. L'industrie de la finance et du conseil joue en effet un rôle direct dans les politiques de dérégulation des services urbains. De plus, elle diffuse ses visions, ses montages et ses instruments dans la production de la ville comme le montre le recours à un urbanisme de projet, c'est-à-dire une approche de la fabrique urbaine brique par brique, juridiquement autonome. L'apparition de partenariats publics privés (PPP) lie la puissance publique à un consortium privé sur des périodes de 20-30 ans (Lorrain, 2011b, 2013). Ainsi la fabrique urbaine est-elle guidée par une « *main discrète de la finance globale* » (Lorrain, 2011b) qui, « *outre la maîtrise des opérations financières, (...) applique des critères de marché universel aux questions urbaines et les met en comparaison avec d'autres secteurs* » (Lorrain, 2013). Ainsi, pour les grandes villes mondiales, « *la fin du XXème siècle correspond à une période d'extension de l'influence des marchés et, plus précisément, à l'intégration de la fabrique urbaine dans le capitalisme global* » (Lorrain, 2013) alors qu'elles s'en étaient auparavant tenues en partie à distance. D'après la géographie radicale anglo-saxonne (Macleod, 2011), ce développement de la sphère privée au détriment de la sphère publique

¹⁵ C'est-à-dire au sein duquel le pouvoir des actionnaires, détenteurs du patrimoine, s'accroît au détriment des managers, en particulier, et, plus généralement, des salariés des entreprises.

dans l'action urbaine pourrait même consacrer l'avènement d'un « *urban privatism* », que l'on peut définir comme « *an underlying confidence in the capacity of the private sector to create the conditions for personal and community prosperity* » (Barnekov et al, 1989, p. vii), et conduire à la « *post-democratic city* », une ville gouvernée par les acteurs et les intérêts privés, faisant fi des résultats et des règles démocratiques locales.

Une autre conséquence du poids des enjeux financiers dans la production urbaine est l'apparition d'un décalage progressif entre les choix d'investissement et les caractéristiques de la demande immobilière (Baraud-Serfaty, 2011). Les pratiques de calcul et de comparaison permanente des actifs (Lorrain, 2011b) conduit à ce que les valeurs d'échange, les caractéristiques techniques et géographiques des biens acquis soient définis par les investisseurs dans une relative autonomie de la demande (Halbert, 2013). Les investisseurs faisant preuve d'une grande sélectivité géographique et sectorielle (David et Halbert, 2010, 2013), « *ils définiraient les territoires et les usagers qui auront accès au service qu'ils proposent, et, implicitement, pèseraient sur les localisations des activités et des populations* » (Halbert, 2013). En d'autres termes, l'offre immobilière se déconnecterait en partie de la demande et imposerait sa vision des espaces et activités stratégiques dans la métropole.

Les travaux de Hesse sur la géographie logistique de Berlin et de San Francisco (2004, 2008) rendent compte de phénomènes semblables concernant la production des espaces logistiques au sein des métropoles. Il met à jour l'émergence de grandes firmes capitalistes internationales spécialistes de l'immobilier logistique exerçant à la fois les métiers de promoteurs et d'investisseurs immobiliers :

"A new phase of commodification of land is becoming visible. (...) land devoted to logistics is becoming a commodity"
(Hesse, 2008, p. 61)

"Now the location itself is becoming mobilized triggered by the outsourcing, contracting and leasing of sites. Infrastructure is supposed to be used for a limited time and thus marketed and capitalized." (Hesse, 2008, p. 172)

Ces investisseurs immobiliers pèsent fortement sur les choix de localisation des chargeurs et des logisticiens, ce qui confirme les observations d'Halbert et de Lorrain. L'offre tirerait la demande. Cet aspect est aussi confirmé par l'étude de Strale (2013). De plus, ils auraient gagné un fort pouvoir en matière d'allocation des espaces logistiques et ce au détriment des collectivités locales et autres autorités en matière d'urbanisme. D'une part, ce capitalisme de la production des espaces logistiques met à mal la planification spatiale : *"The more speculative the nature of development, the more contingent planning will be"* (Hesse, 2008, p. 46). D'autre part, les espaces logistiques produits par ces investisseurs concurrencent les infrastructures publiques dont le but est de réguler le développement logistique. La politique berlinoise d'aménagement de plusieurs zones logistiques, nommées « *Integrated Freight Centres* », ayant vocation à concentrer toutes les implantations logistiques de la capitale allemande connaît, pour cette raison, un échec relatif (Hesse, 2004).

1.5. La métropole logistique, une métropole néolibérale ?

Un élément d'explication transversal et global apparaît en filagramme de notre panorama théorique sur la gouvernance métropolitaine et ses mutations tant en termes d'objectif de l'action publique et de référentiels qu'en termes de poids de certains acteurs privés, comme ceux de la finance : un processus de néolibéralisation de la métropole serait à l'œuvre. La néolibéralisation des politiques métropolitaines peut être définie comme un processus de « *mobilization of state power in the contradictory extension and reproduction of market(-like) rule* » (Tickell and Peck, 2003, p.166). Le texte de cadrage du colloque « la ville néolibérale : une thèse crédible », tenu en septembre 2012 à l'Université de Lyon et à celle de Saint-Etienne, en résume les principaux traits :

« D'abord il y a l'idée, fondamentale, que le néolibéralisme n'est pas une idéologie du désengagement de l'Etat mais de la mobilisation de ce dernier dans un projet de généralisation des mécanismes marchands. Ensuite, il y a l'érection de la notion de « création destructrice », et son corollaire la concurrence, en principes cardinaux des politiques et des régulations publiques. Enfin, il y a l'idée que le marché est un mécanisme permettant à la fois les meilleurs choix en matière d'allocation des ressources et les meilleures conditions en termes de coordination des acteurs et des organisations. (...) Au fond, le tournant néolibéral s'est traduit par un déplacement des politiques urbaines d'un référentiel de redistribution vers un référentiel d'attractivité et de compétitivité. La promotion de politiques de l'offre a conduit aussi à une standardisation du contenu des politiques urbaines (mimétisme entre villes) avec très fréquemment une déconnexion entre leur substance et les besoins locaux. Ce processus s'explique notamment par le rôle central d'investisseurs et d'opérateurs nationaux et internationaux guidés par la recherche de gains et d'une minimisation de leurs risques financiers. »

Les travaux sur la néolibéralisation portent notamment sur les canaux et les modalités de la diffusion de cette idéologie dans différents contextes métropolitains (Brenner et Theodore, 2002 ; Morange et Fol, 2014). Cette approche serait d'autant plus pertinente en ce qui concerne le développement logistique que les systèmes logistiques sont indispensables au fonctionnement économique contemporain et nécessitent dans le même temps des interventions publiques au sein de la métropole. Le développement logistique pourrait donc correspondre à, voire même catalyser, une gouvernance de type néolibérale.

La notion de néolibéralisation n'apporte cependant qu'une capacité d'explication limitée en raison du large spectre de transformations urbaines et de la diversité des modalités de gouvernance qu'elle peut couvrir :

« A l'échelle de la ville, le concept de néolibéralisation va pouvoir être mobilisé pour expliquer la conversion des élites politiques urbaines à l'entrepreneuriat, l'implication croissante des acteurs privés dans la gouvernance, l'élitisation des processus décisionnels et son corollaire la dépolitisation, les processus de gentrification, le transfert des stocks de logements sociaux vers des opérateurs privés, l'économisation des politiques urbaines d'environnement, etc. » (Béal, 2010, p. 13)

La notion de néolibéralisation n'offre pas un cadre théorique suffisant pour mener l'analyse du développement logistique de la métropole. Mais ce processus devra être interrogé dans l'analyse des référentiels des politiques mises en œuvre et de leurs effets. Cette notion pose la question suivante. Les modes de gouvernance du développement logistique sont-ils uniquement au service des exigences exprimées par les entreprises du secteur logistique ou répondent-ils aussi à la construction de

problèmes publics locaux ou métropolitains dépassant les seuls enjeux de soutien au développement logistique ?

1.6. Un développement logistique inscrit dans une métropole inégalement gouvernée dans l'espace et selon les secteurs

Au-delà de la question de la néolibéralisation, notre revue théorique montre d'une part que la métropole est institutionnellement fragmentée, notamment entre son centre et ses périphéries, entre les infrastructures et les marges, cette fragmentation entraînant une compétition intra-métropolitaine, et que d'autre part l'action publique locale associe des acteurs privés au sein de coalitions plus ou moins stables. Si l'on met en système ces deux conclusions, la gouvernance métropolitaine serait le fait d'un jeu d'interactions, sur un mode plus ou moins compétitif ou coopératif, entre différentes coalitions, établies sur des « *portions de territoires métropolitains* » (Lefèvre, 2009, p. 107), autour de différents objets, projets ou secteurs de politiques publiques, parmi lesquels pourraient figurer les activités logistiques. En effet, la diversité des intérêts est grande entre les acteurs et les espaces métropolitains. L'existence d'un intérêt métropolitain supérieur n'a rien d'évident, notamment, mais pas seulement, entre les territoires centraux et les territoires périphériques.

H. Reigner et S. Segas font ce constat de la coexistence, dans une métropole donnée, de coalitions très différentes selon les politiques sectorielles considérées, ce qui contredit l'idée qu'une métropole serait gouvernée par un et un seul régime urbain. De plus, on retrouve aussi cette diversité des coalitions selon l'espace infra-métropolitain considéré. Ces deux vecteurs de différenciation des coalitions se recoupent-ils ? Est-il possible de saisir les logiques spatiales de la diversité sectorielle des coalitions, au sein d'un espace métropolitain fonctionnellement et socialement fragmenté ? Inversement, dans quelle mesure la différenciation spatiale de la métropole renvoie-t-elle à une division sectorielle de la gouvernance métropolitaine ? Reigner et Segas proposent un élément d'explication structurant : « *le type de coalition impliqué dans l'action diffère en fonction du caractère « stratégique » ou « ordinaire » de l'espace intra-urbain concerné et visé par l'action publique.* » (Reigner, Segas, 2013, p. 11)

Cette hypothèse fait écho à deux autres résultats théoriques exposés précédemment. Tout d'abord, les stratégies métropolitaines s'articulent autour de certains espaces et activités jugées stratégiques et contribuent à construire cette « sélectivité spatiale » pour reprendre le vocabulaire de Brenner (2004). Elles catalyseraient des coalitions d'acteurs particulières et bornées dans l'espace. Ensuite, le cœur de la métropole, concentrant la plupart des actifs métropolitains considérés comme stratégiques, tend à être gouverné différemment des périphéries, caractérisées par leur fragmentation :

« Des coalitions « périphériques », comme à Milan ou en Île-de-France, c'est-à-dire des alliances entre élus et acteurs de la société civile (...), s'établissent sur des territoires périphériques de la métropole. » (Lefèvre, 2009, p. 108)

« La ville dense (...) tend à être sur-gouvernée, là où la ville émergente tend à être sous-gouvernée. » (Reigner, 2013, p. 79)

Autrement dit, le modèle de la « ville européenne », caractérisée par une capacité politique forte à même de mêler objectifs d'attractivité et préoccupations redistributives (Le Galès, 2011a), ne serait qu'un des modes de gouvernance parmi d'autres au sein de la métropole.

Finalement, l'économie générale de ces diverses coalitions dans l'espace métropolitain serait travaillée par deux mécanismes. D'une part, la composition socio-économique des espaces infra-métropolitains, et donc la géographie des secteurs économiques dans la métropole, dans un contexte de forte différenciation et spécialisation territoriales¹⁶ (Cary, Fol, 2012), expliquerait largement l'agrégation des intérêts donnant lieu à un type de coalition plutôt qu'à un autre. Ensuite, cette division spatiale du travail politique métropolitain serait travaillée par « *la coalition dominante* [probablement articulée autour de la ville centre] *qui effectue des arbitrages et définit des priorités spatiales, laissant à d'autres coalitions le gouvernement des espaces stratégiquement non-prioritaires.* » (Reigner, Segas, 2013, p. 13), c'est-à-dire par une logique d'externalisation des activités non-stratégiques aux coalitions périphériques. Les modalités de la gouvernance métropolitaine contribuent donc à différencier l'espace métropolitain ce qui, en retour, catalyse une diversité de coalitions. Le filtre du stratégique et du non-stratégique que nous avons introduit plus haut, doublé de la différence entre régulation des infrastructures et régulation de l'immobilier, permet donc aussi de saisir la nature et la géographie des coalitions qui se tissent autour du développement logistique de la métropole.

Cette approche de la gouvernance métropolitaine nous porte à nous inscrire dans l'hypothèse posée par Le Galès et Vitale :

« Our hypothesis is that metropolitan governance, or governance altogether is not a linear process (Le Galès, 1998, Miller and Rose, 2005, Favre, 2005), not always rational (Vitale, 2010), incomplete (Le Galès, 2011) and prone to discontinuities (Borraz, Le Galès, 2010; Tosi, Vitale, 2013). Governments govern but more or less, how, what and for which results? » (Le Galès et Vitale, p. 2)

Dans cet esprit, l'analyse de l'inégale géographie de l'action publique et des modes de gouvernance au sein de la métropole conduit à mettre en évidence des « *governance discontinuities* » (Borraz et Le Galès, 2010, p. 41), l'idée que « *la gouvernance est sélective et incomplète* » (Jessop, 2013, p. 83) :

“Governments do not govern all the time. On the other hand, there is rarely no government at all, more or less strong, precise, codified forms of government.” (Le Galès, 2011, p. 748)

Ces discontinuités sont temporelles : les sociétés urbaines sont plus ou moins gouvernées selon les périodes. Elles sont sectorielles : des aspects du fonctionnement métropolitain sont laissés à des régulations marchandes voire à des mécanismes informels et illégaux, des groupes sociaux ne sont pas gouvernés (Le Galès et Vitale, 2013). Enfin, la diversité des coalitions à l'œuvre dans la métropole montre que ces discontinuités sont aussi spatiales (Le Galès, 2011b) : certains espaces, en raison de leurs caractéristiques et de leur propension à apparaître stratégiques, sont plus gouvernés que d'autres.

¹⁶ Cette notion renvoie à une littérature importante, par exemple à Davis (1997) ; Scott, Soja (1998), Soja (2000) ; Dear (2000) ; Marcuse, Van Kenpem (2000) ; Graham, Marvin (2001) ; Macleod (2011).

Il existe ce qu'on pourrait appeler des marges spatiales de l'action publique qu'il convient d'appréhender en relation avec les discontinuités temporelles et sectorielles de la gouvernance :

« L'action d'un gouvernement est toujours partielle et souvent discontinue. Des segments, des territoires sont gouvernés à certains moments par des institutions, des processus, des acteurs, des réseaux qu'il reste à déterminer et dont l'agrégation est toujours un peu fragile au-delà des apparences des institutions. » (Estèbe, Le Galès, 2003, pp. 345 - 346)

Plus généralement, ces hypothèses théoriques valident une entrée spatiale de la gouvernance métropolitaine, que nous développerons plus avant au titre de notre cadre analytique :

« Il ne s'agirait plus seulement d'identifier quelle coalition gouverne, mais quelle coalition gouverne quels segments du territoire urbain. Cette médiation par l'espace de référence permet souvent d'accéder aux priorités d'une coalition dominante et de repérer une division spatiale du travail politique. » (Reigner, Segas, 2013, p. 17)

Ce parcours théorique montre d'ores et déjà que le développement logistique participe de manière inégale, paradoxale et originale, à la métropolisation économique et politique. L'objet logistique peut en ce sens constituer une pierre de touche heuristique afin de dévoiler les ressorts de différentes dimensions, économiques, politiques, géographiques, de la métropolisation. La question de la gouvernance du développement logistique métropolitain revient à identifier et analyser les différentes coalitions qui soutiennent le développement logistique au sein de la métropole, c'est-à-dire ses modes de gouvernance, afin d'identifier et de décrire au sein du développement logistique ce qui est gouverné (les acteurs et les espaces) et ce qui ne l'est pas.

2. Pour une géographie des modes de gouvernance du développement logistique de la métropole

L'enjeu analytique que notre revue théorique dessine est de bâtir une grille de lecture permettant de croiser les caractéristiques et les logiques du développement logistique avec les mécanismes de la gouvernance métropolitaine, c'est-à-dire d'articuler la description des modes de gouvernance du développement logistique, en termes de processus de coordination entre acteurs, à la fois aux dynamiques économique et géographique du développement logistique, aux mutations de la gouvernance métropolitaine (dynamiques macro et méso) et aux effets de ces modes de gouvernance vis-à-vis des enjeux locaux et de ceux du développement logistique (conséquences aux différentes échelles).

L'Ecole de la Régulation (Boyer et Saillard, 2002 ; Boyer, 2004) dont la finalité est de déterminer « *quelles sont les institutions de base, nécessaires et suffisantes, à l'établissement d'une économie capitaliste* » (Boyer, 2004, p. 5), c'est-à-dire l'encastrement d'une économie capitaliste donnée, soit le projet de Polanyi (Boyer et Saillard, 2002, p. 64), offre un cadre d'analyse permettant d'articuler les modalités du développement logistique et ses formes de régulation. De plus, l'Ecole de la Régulation propose une déclinaison sectorielle et une déclinaison locale permettant *a priori* d'appliquer ces concepts à notre projet de recherche. Nous montrerons cependant que ces approches gagnent à être mises à l'épreuve

d'une approche par les « modes de gouvernance » (Le Galès, 2004, 2010), dont nous avons déjà indiqué qu'ils constituent notre angle d'analyse privilégié.

Nous proposerons finalement une grille de lecture permettant de saisir les articulations entre les modes de gouvernance de la métropole et leurs liens avec les phénomènes économiques et politiques plus généraux qui travaillent la métropole ainsi que les effets des modes de gouvernance du développement logistique, c'est-à-dire leur capacité à gouverner le développement logistique.

2.1. L'École de la Régulation : secteurs et territoires

Etant donné notre approche d'économie politique, l'École de la régulation constitue un cadre incontournable. Cette théorie s'appuie sur les concepts de régime d'accumulation et de mode de régulation. Elle définit le régime d'accumulation comme « *l'ensemble des régularités [économiques et sociales] assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capitalisme, c'est-à-dire permettant de résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même.* » (Boyer, 2004, p. 54). Cinq formes institutionnelles sont nécessaires pour soutenir et piloter le régime d'accumulation, c'est-à-dire pour établir une économie capitaliste pérenne : le régime monétaire, les formes de la concurrence (c'est-à-dire les types de construction sociale des marchés : concurrentiels, monopolistiques, concurrence administrée), le régime salarial, l'organisation de la firme et les modalités de l'insertion de l'Etat-nation dans l'économie internationale. La conjonction de ces différentes institutions constitue un mode de régulation rendant possible l'accumulation du capital sur le long terme. L'exceptionnelle croissance des « Trente Glorieuses » est ainsi analysée par ces auteurs comme la réussite du mode de régulation fordiste articulant de manière pérenne ces cinq types d'institution qui ont alors pris des formes complémentaires. Cependant, la conjonction de ces institutions pour former un mode de régulation n'a rien d'automatique. Elles ne sont pas nécessairement complémentaires, elles ne soutiennent pas nécessairement la dynamique d'accumulation. Elles résultent de « *l'interaction [contingente] entre la sphère économique et la sphère juridique/politique* » (Boyer, 2004, p. 26). Enfin, les régulationnistes définissent un mode de développement comme la conjonction d'un régime d'accumulation et d'un mode de régulation.

Le développement logistique et la façon dont il est gouverné pourrait donc être analysé comme le résultat du ou des régime(s) d'accumulation et du ou des mode(s) de régulation contemporain(s). Retenons de l'approche de l'École de la Régulation qu'un phénomène économique comme le développement logistique doit être étudié à la fois du point de vue des logiques économiques et du point de vue des politiques publiques et de l'organisation sociale, c'est-à-dire selon une approche d'économie politique telle que nous l'avons définie dans l'introduction. Cependant, si elle traite de l'articulation des sphères économiques et sociales/politiques, l'École de la Régulation est une approche macro-économique dont le but est de distinguer et d'expliquer les phases de développement stabilisé et de crises qui se succèdent au sein de l'histoire du Capitalisme (Boyer et Saillard, 2002). Les catégories conceptuelles de l'École de la Régulation sont donc trop générales pour constituer une

grille analytique opérationnelle à même d'explorer la régulation d'un secteur économique, la logistique, au sein d'un territoire particulier, la métropole parisienne. L'Ecole de la Régulation connaît néanmoins différentes déclinaisons, dont l'une est sectorielle et l'autre est territoriale et locale, qui pourraient être mieux adaptées à notre objet de recherche.

Du Tertre (2002) propose une application méso-économique de la Théorie de la Régulation à l'échelle du secteur. Il définit un secteur économique comme « *une configuration sociale complexe de la sphère productive, repérable historiquement* » et caractérisée par des technologies et une force de travail spécifiques et au sein de laquelle des firmes sont en compétition via un marché (inter)national (Du Tertre, 2002, pp. 313-314). Des dispositifs institutionnels particuliers à un secteur économique donné apparaissent ainsi. Il existe donc un environnement de régulation spécifique au secteur (Hollingsworth et al, 1994, p. 8), une dimension sectorielle du mode de régulation. Les dispositifs institutionnels sectoriels les plus cruciaux sont les conventions de branche (organisation du travail) et les formes de la concurrence dans le secteur, c'est-à-dire le fonctionnement des marchés (Du Tertre, 2002, p. 314). Ces deux dispositifs renvoient d'une part à l'action des syndicats ouvriers et patronaux et d'autre part à l'action publique : politiques publiques sectorielles et règlements internationaux. La problématique centrale de cette approche est de saisir dans quelle mesure une dynamique économique sectorielle participe à un régime d'accumulation, à la régulation macro-économique. Elle nous offre donc les outils conceptuels pour analyser le fonctionnement du secteur logistique et pour le situer dans la dynamique actuelle d'accumulation et de régulation du capitalisme. Si ce travail constitue une étape importante, et constituera le cœur du chapitre 2, il ne s'agit pas de la finalité de cette thèse. De plus celle-ci se limite au territoire de la métropole parisienne ; une analyse globale de la participation du secteur logistique au capitalisme contemporain dépasse l'ambition de ce travail.

Le travail de territorialisation et de localisation de la Théorie de la Régulation par Benko et Lipietz (1992, 2000, 2002), Gilly et Pecqueur (2002) nous apporte des outils complémentaires d'analyse. Benko et Lipietz montrent notamment qu'il existe des régulations territoriales de l'économie, dans le sens de régulations infranationales de l'économie. Ils mettent tout particulièrement en avant les régulations territoriales propres aux districts industriels, aux technopoles et à l'environnement métropolitain (Harding, 1997 ; Benko et Lipietz, 2002). Cette régulation locale est le fait des liens qui tissent entre les firmes à l'œuvre au sein d'un territoire. Ces liens peuvent prendre différentes formes qui dépassent les relations marchandes. Pour modéliser ces relations, ils proposent d'utiliser le terme de gouvernance défini selon l'« *acception large* » suivante : « *l'ensemble des modes de régulation entre le pur marché et la pure politique* » (2002, p. 298). Benko et Lipietz montrent ainsi que l'activité économique peut-être encadrée dans des réseaux sociaux et politiques se déployant à l'échelle locale. Gilly et Pecqueur approfondissent la notion de gouvernance, qui peut s'appliquer aux entreprises et à leurs relations, aux secteurs économiques (entre les firmes au sein d'un secteur) ou encore aux territoires (entre les firmes au sein d'un territoire), pour la lier à celle de la régulation locale. Ils définissent cette dernière comme la structure des liens entre les différents acteurs, un contexte institutionnel, formel et informel, cadrant les relations entre acteurs, et des compromis (et conflits) sociaux. La question

centrale posée par cette approche est donc celle des modes de coordination entre les acteurs à l'échelle locale (Le Galès, 1998). L'objet principal de ces recherches est d'interroger les facteurs de succès et de cohésion des structures de gouvernance dans un territoire dans le temps long. « *La régulation locale ne [pouvant] être qu'une régulation partielle* » (2002, p. 306), la problématique centrale est donc d'« *identifier les formes institutionnelles locales pour autant qu'elles participent au processus d'accumulation* » (2002, p. 307), de manière complémentaire à l'approche sectorielle.

Cette approche nous offre des outils conceptuels pour analyser les logiques de la géographie actuelle du capitalisme, le rapport des entreprises aux territoires et inversement le rôle des organisations territoriales vis-à-vis du régime d'accumulation. Elle nous permet donc d'analyser la géographie logistique, le rapport de ces firmes aux territoires, les éventuelles régulations locales du développement logistique et en quoi ces dernières participeraient au processus d'accumulation, c'est-à-dire au développement logistique et à la métropolisation économique. Cependant, le territoire est ici appréhendé essentiellement selon sa finalité productive : comprendre les trajectoires économiques des territoires, « *les régions qui gagnent* » (Benko et Lipietz, 1992). Ces concepts ne permettent pas de comprendre les modalités plus générales de la gouvernance territoriale au-delà des relations locales entre les acteurs économiques. Cette littérature insiste beaucoup sur les modalités sociales d'organisation économique mais moins sur l'encastrement réciproque des sphères publiques et privées que nous cherchons à analyser.

Finalement, nous pouvons nous appuyer sur les concepts de l'École de la Régulation pour analyser la régulation du secteur économique logistique, celle des systèmes de production des services logistiques, en traquant leur éventuelle dimension territoriale, c'est-à-dire les principaux traits du développement logistique, ainsi que les trajectoires de développement territorial expliquant la géographie logistique métropolitaine. Plus généralement, nous retenons de l'École de la Régulation le souci d'analyser de concert les dimensions économiques et politiques des phénomènes sociaux et de lier les mécanismes sectoriels et territoriaux aux dynamiques du capitalisme et de ses formes de régulation. Cependant, le travail conceptuel permettant d'analyser précisément les mécanismes d'action publique propre à ces régulations territoriales et sectorielles reste à faire. Il nous faut notamment clarifier la distinction entre régulation et gouvernance (Lorrain, 1998), ce que permet de faire la notion de « mode de gouvernance ».

2.2. Le chantier de la gouvernance urbaine : les modes de gouvernance du développement logistique de la métropole

Le Galès (1995) et Pinson (2003) proposent d'appréhender la notion de « gouvernance urbaine » comme un « chantier de recherche » : celui de penser l'action publique au-delà des seuls gouvernements formels. Ce chantier part du constat, proche de celui des régimes urbains (Stone, 1989, 1993), que l'action publique n'est pas du seul fait des autorités gouvernementales mais implique aussi la participation de nombreux acteurs distincts de la sphère gouvernementale, en particulier des

acteurs privés. Ces derniers détiennent en effet des ressources cruciales pour l'action collective. L'ambition de ce chantier est donc d'expliquer la diversité des relations à l'œuvre entre les acteurs de l'action publique. Cette approche de la gouvernance correspond donc à une inversion de la perspective portée par l'École de la Régulation. Il ne s'agit plus d'expliquer les formes de l'encastrement de l'économie mais celui de l'encastrement partiel du politique et de l'action publique dans les sphères sociales et économiques. Si l'on associe ces deux approches conceptuelles, se dessine une interdépendance structurelle entre les sphères économique et politique tant du point de vue de la production économique que du point de vue de l'action publique. Nous avons justement pointé cette interdépendance dans le cadre du développement logistique. Comment analyser les articulations, les formes de coordination entre ces acteurs mutuellement interdépendants ?

Pour répondre à cette question, l'approche par les modes de gouvernance, définis comme le produit d'une articulation relativement stabilisée de régulations politiques, marchandes et/ou sociales observable à l'échelle de secteurs ou de territoires¹⁷, s'impose. Alors que l'École de la Régulation se situe à une échelle macro-économique, cette approche de la régulation se situe à l'échelle micro des acteurs et à l'échelle méso de leurs relations et du fonctionnement des institutions. Elle s'avère donc plus opérationnelle par rapport à notre chantier de recherche. Notre modèle conceptuel fait donc la différence entre ces deux échelles et approches des régulations et permet de penser leurs articulations (voir Figure 1-1).

Concrètement, les modes de gouvernance du développement logistique de la métropole parisienne peuvent être territoriaux ou sectoriels, peuvent renvoyer à différentes échelles territoriales et de gouvernement et peuvent être articulés à des politiques d'aménagement ou à des projets immobiliers, à la gestion des infrastructures ou encore à des politiques économiques. Il conviendra donc de bien distinguer les échelles, la dimension territoriale et sectorielle des modes de gouvernance que nous analyserons. Nous avons en effet mis en exergue l'importance de l'action publique communale, qui reçoit les implantations logistiques. Cette dernière peut catalyser des modes de gouvernance territoriale du développement logistique. Un deuxième type de modes de gouvernance peut correspondre à l'action des gestionnaires d'infrastructure du transport de marchandises. Enfin, d'autres modes de gouvernance pourraient découler de la mise en œuvre de politiques logistiques à l'échelle métropolitaine voire nationale (des politiques logistiques sectorielles).

Par ailleurs, nous avons avancé que la métropole n'était pas gouvernée par un gouvernement unique ni même par une coalition unique mais au contraire par une myriade de coalitions structurées autour d'objets et d'espaces différents, c'est-à-dire par différents modes de gouvernance localisés et/ou sectorisés, relevant de diverses échelles, dont une partie pourrait réguler le développement logistique. C'est pourquoi une entrée spatiale de la gouvernance métropolitaine est pertinente pour saisir, identifier et analyser la diversité des formes de la gouvernance du développement logistique, en

¹⁷ Nous renvoyons à notre définition des modes de gouvernance dans l'introduction générale (p. 13) pour un développement de cette notion.

saisir les éventuelles « *governance discontinuities* » dans l'espace et entre les secteurs, et donc monter en généralité depuis le cas du développement logistique jusqu'à la compréhension de certains ressorts de la gouvernance de la métropole. Notre analyse des modes de gouvernance du développement logistique doit donc mettre en évidence les acteurs impliqués et les modalités de régulation de l'action collective mais aussi ses objets, sa plus ou moins grande densité sectorielle, l'espace de référence, son échelle, c'est-à-dire sa plus ou moins grande densité territoriale.

2.3. Une approche relationnelle et multi-scalaire de la géographie des modes de gouvernance

L'entrée par l'analyse des modes de gouvernance porte en elle le danger d'analyser de manière isolée des modes de gouvernance sans les articuler à des dynamiques plus globales et sans saisir les relations qui se tissent entre eux, c'est-à-dire sans les lier au fonctionnement métropolitain, politique et économique, général. C'est cet enjeu qu'il convient maintenant de résoudre pour aller au-delà d'une identification et d'une localisation des modes de gouvernance. Il s'agit d'une critique forte adressée aux analyses de la gouvernance locale : ces études tendent à appréhender l'échelle urbaine comme une échelle plus ou moins isolée alors que les modes de gouvernance se structurant à cette échelle sont nécessairement articulés à d'autres acteurs et modes de gouvernance renvoyant à une ou plusieurs autres échelles (Young et Keil, 2010 ; Phelps et Wood, 2011 ; Jacobs et Lagendijk, 2014) :

« The failure of traditional models of urban politics to incorporate non-local governmental relations is widely recognised. » (Phelps et Wood, 2011, p. 2601)

Plus précisément, les modes de gouvernance sont le fait d'acteurs pouvant être liés à différents réseaux, ne se déployant pas nécessairement à la même échelle que celle du mode de régulation. Par exemple, les élus locaux d'une coalition peuvent être en lien avec des élus nationaux, tandis que les activités économiques peuvent correspondre à des établissements de firmes transnationales ou bien à un tissu de PME locales et régionales. Ces différents acteurs se réunissent dans une coalition locale mais déploient leurs activités à d'autres échelles, éventuellement en lien avec d'autres acteurs. A ce titre, l'approche relationnelle développée par la géographie économique (Dicken *et al* 2001 ; Bathelt et Glückler, 2003 ; Boggs et Rantisi, 2003 ; Yeung, 2005, 209 ; Sunley, 2008) peut apporter des clés de lecture pertinentes.

L'idée centrale de cette approche peut être résumée de la façon suivante. Il n'est pas possible de comprendre les processus spatiaux sans prendre en compte les relations spécifiques qui existent entre les espaces particuliers, entre les différents acteurs situés au sein d'un même espace ainsi que dans des espaces différents et entre les acteurs et les différents contextes institutionnels dans lesquels ils sont encastés. Il s'agit donc d'une approche particulièrement englobante (Sunley, 2008), qui comprend la question de l'encastement dans les réseaux sociaux, les institutions et les territoires (Yeung, 2005). Deux aspects plus précis de cette approche nous semblent particulièrement utiles dans le cadre de

notre projet de recherche : la prise en compte des réseaux d'acteurs (Yeung, 2005) et le caractère relationnel (« *relationality* ») des échelles géographiques (Brenner, 2004, p. 9).

Pour saisir les réseaux auxquels les acteurs d'un mode de gouvernance du développement logistique sont liés, il convient de les distinguer, ou plus précisément de comprendre les liens entre un acteur particulier et ce réseau, d'analyser la géographie de ce réseau et de la rapporter à celle du mode de gouvernance étudié. Selon les mots de Yeung, il s'agit de comprendre le « *development [of] different regions vis-à-vis a particular relational geometry of firms, business networks, trade associations, labour unions, civil associations, government authorities, and so on.* » (Yeung, 2005, p. 48)¹⁸. L'approche relationnelle permet donc d'opérationnaliser la question du rapport entre réseaux et territoires (Offner et Pumain, 1996). L'approche par les réseaux amène à réfléchir plus précisément aux échelles du jeu d'acteurs. Les concepts d'« espaces de dépendance » et d'« espaces d'engagement » de K. Cox (1998) sont particulièrement éclairants. Pour cet auteur, tous les acteurs du jeu social sont pris dans des « espaces de dépendance » que leur activité nécessite de sécuriser. A cette échelle, ils ont tout intérêt à peser sur les territoires et leur gouvernement pour faire valoir leurs intérêts mais aussi à accepter des compromis afin d'y être acceptés. Cependant, pour sécuriser leur position, ils engagent des actions dans d'autres espaces, plus ou moins lointains, à d'autres échelles, supérieures ou inférieures. Dans ces espaces d'engagement, ils n'ont pas d'intérêts à sauvegarder mais une stratégie à accomplir. Leur implication territoriale sera donc différente, plus lâche. Ainsi, comprendre les réseaux d'acteurs et les échelles permet de comprendre la répartition des tâches au sein des modes de gouvernance. Brenner montre que les échelles sont socialement construites et qu'elles se hiérarchisent de manière relationnelle les unes aux autres (2004, p. 9). Les échelles sont donc sujettes à des phénomènes de réarrangements : émergence, renforcement, atténuation, disparition. Ce constat est flagrant en ce qui concerne les échelles de gouvernement, tout particulièrement dans les métropoles, comme nous l'avons déjà exposé.

En croisant ces aspects de l'approche relationnelle avec les théories que nous avons présentées dans la section précédente, nous sommes en mesure de formaliser plusieurs hypothèses des types de relations à l'œuvre entre les modes de gouvernance. Certaines sont horizontales. Des modes de gouvernance peuvent être en compétition les uns par rapport aux autres. Il peut s'agir de coalitions locales de firmes en compétition économique avec d'autres coalitions locales de firmes. Il peut s'agir de territoires en compétition pour attirer des entreprises ou des investisseurs. Dans ce cas, des firmes, non locales, déployant leur réseau d'établissements et de filiales, mettent les territoires en compétition et « votent avec leurs pieds » entre les territoires en comparant les paniers de biens et de services offerts selon le modèle de Tiebout. Inversement, des territoires peuvent coopérer pour résoudre des problèmes particuliers, selon l'idée « d'inter-territorialité » (Vanier, 2008) : différents modes de gouvernance deviennent alors complémentaires. D'autres relations entre modes de

¹⁸ L'approche par les réseaux d'acteurs renvoie donc aux approches de l'« *actor network theory* » (ANT) (Callon et Muniesa, 2005).

gouvernance peuvent être d'ordre vertical. Elles pourraient résulter du « *rescaling of the statehood* » qui viendrait investir des espaces et des secteurs stratégiques et y catalyser des modes de gouvernance particuliers. Ce mécanisme n'est pas nécessairement étatique. Une autorité régionale ou métropolitaine pourrait agir de la sorte en définissant des territoires stratégiques ou en construisant des infrastructures. Inversement, une coalition peut se bâtir pour obtenir un soutien, notamment financier, de la part de l'Etat ou d'une collectivité d'un niveau supérieur. Enfin, un dernier type de relation pourrait être résumé par le concept de « *strategic coupling* ». La littérature des « *global production networks* » (GPN) (Dicken et al. 2001 ; Coe et al. 2004 ; Coe et al. 2008 ; Yeung, 2009), en analysant comment certaines régions s'insèrent dans différents flux globaux (d'informations, de capitaux ou de biens) et s'alignent avec différentes fonctions de firmes transnationales, a forgé ce concept. Celui-ci se définit comme l'emploi délibéré de ressources locales au service des exigences et les besoins d'acteurs « globaux » permettant ainsi de brancher la région sur les réseaux globaux d'échanges (Coe et al, 2004). L'insertion et l'alignement ne se résument toutefois pas à un processus imposé par des forces globales sur « la région ». Des acteurs locaux, porteurs d'intérêts locaux, ont la possibilité de s'engager stratégiquement avec d'autres centres de pouvoir situés à d'autres échelles afin d'actionner certains leviers, de mobiliser des acteurs et des ressources ou de construire des coalitions stratégiques (Cox, 1998; Jacobs et Lagendijk, 2014). Des territoires pourraient ainsi s'engager dans des politiques entrepreneuriales correspondant à l'idée de « *strategic coupling* » consistant à s'intégrer aux réseaux logistiques, éventuellement en compétition avec d'autres territoires ayant les mêmes objectifs.

Les différents types de relations que nous avons distingués ne sont pas nécessairement exclusifs les uns des autres. Cependant, l'objectif de saisir ces relations, ou plus exactement les systèmes généraux dans lesquels s'inscrivent les modes de gouvernance identifiés, nécessite de décrire finement ce que ces modes de gouvernance produisent : leurs objectifs et leurs résultats.

2.4. Ce que produisent concrètement les modes de gouvernance : la production de l'espace et la construction de gouvernabilités

Le dernier élément de notre approche conceptuelle correspond aux résultats des modes de gouvernance, que la sociologie de l'action publique rassemble sous la notion d'« *outputs* » et d'« *outcomes* ». Nous proposons de les distinguer de la façon suivante. Les « *outputs* » sont le produit de l'action publique et les « *outcomes* » les effets de l'action publique, éventuellement involontaires ou indirects, la situation résultant de la mise en œuvre de l'action publique. Mettre l'accent sur le résultat de l'action publique va nous permettre d'analyser quels aspects du développement logistique sont gouvernés par les modes de gouvernance à l'œuvre au sein de la métropole, c'est-à-dire la capacité actuelle à gouverner le développement logistique : la gouvernabilité construite par les différents modes de gouvernance.

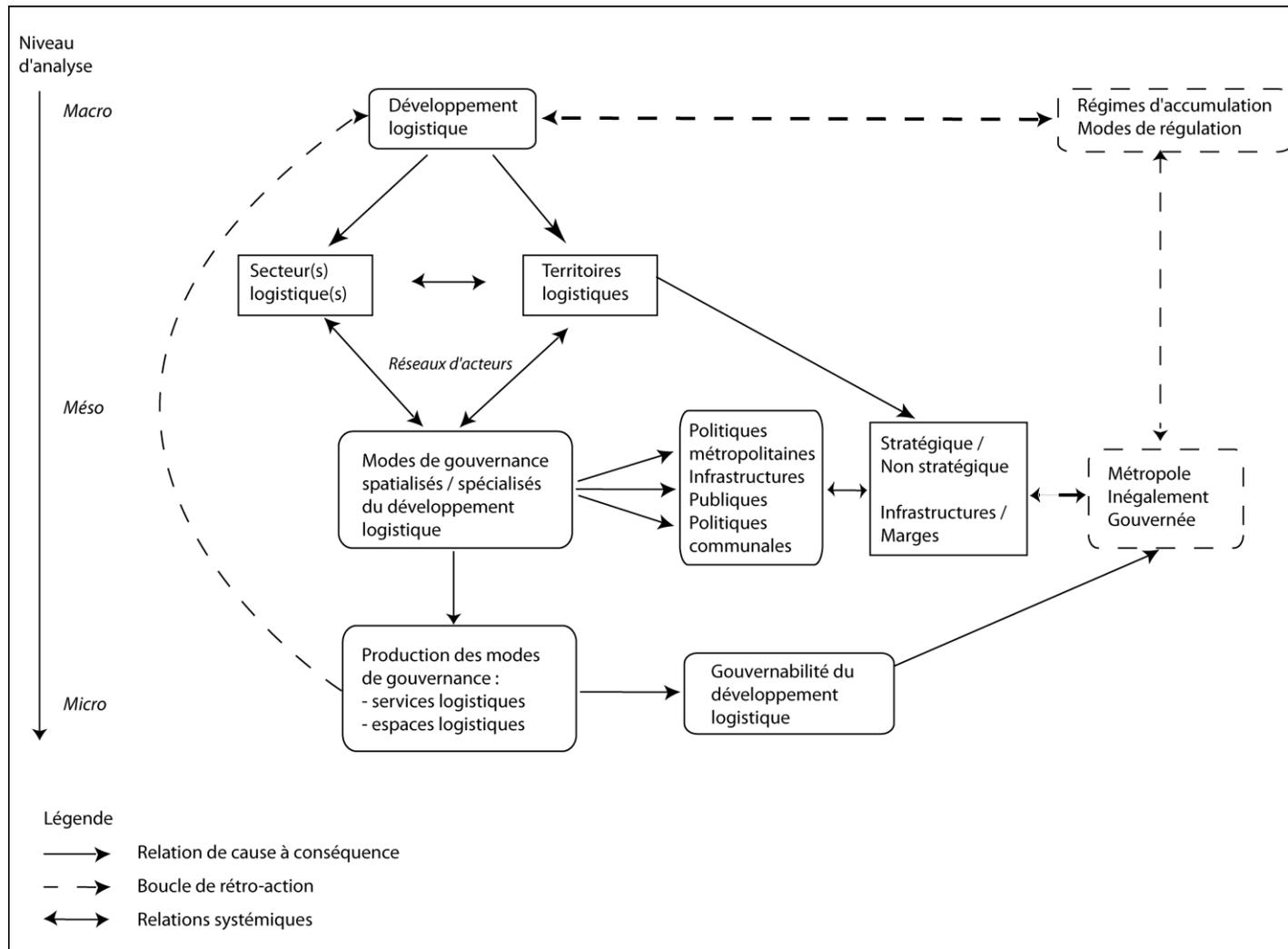
En termes d'*outputs*, les modes de gouvernance produisent des institutions : « *un ensemble plus ou moins coordonné de règles et de procédures qui gouverne les interactions et les comportements des acteurs et des*

organisations » (North, 1990). Ces dernières sont « *une matière première sur laquelle des acteurs volontaires peuvent agir* » (Lorrain, 2011a, p. 30) « *à la différence d'autres facteurs (site et situation, place dans les flux mondiaux, héritage)* » (Lorrain, 2011a, p. 376). Ces institutions sont autant formelles (règles générales et qui cadrent les actions ou envoient des incitations aux acteurs) qu'informelles (culture, valeurs, normes de comportement, routines). Parmi les institutions formelles, à côté des grandes institutions comme les règles et les organes de gouvernement, des institutions de second rang sont souvent cruciales, d'autant plus que les règles formelles sont souvent incomplètes, insuffisantes (Lorrain, 2008a). Ces institutions correspondent à la notion d'« instrument de politiques publiques » (Lascoumes et Le Galès, 2004). Ces derniers sont définis comme « *des outils (des techniques, des moyens d'opérer, des dispositifs) qui permettent de matérialiser et d'opérationnaliser l'action gouvernementale, (...) des dispositifs à la fois techniques et sociaux qui organisent des rapports sociaux spécifiques entre la puissance publique et ses destinataires en fonction des représentations et des significations dont ils sont porteurs.* » (Lascoumes et Le Galès, 2004, pp. 12-13). Nous décrivons les institutions produites par les modes de gouvernance. Ces dernières peuvent correspondre à des initiatives tant publiques que privées. Mais il ne s'agit là que d'un résultat intermédiaire. Il conviendra de répondre aux questions suivantes. Que produisent ces institutions ? Quelles ressources offrent-elles aux acteurs du développement logistique, d'une part, et quels aspects du développement logistique permettent-elles de gouverner, d'autre part ? Nous mettrons ainsi en correspondance les modes de gouvernance que nous aurons identifiés avec leur production concrète et leurs effets. Nous pourrions ainsi conclure sur les gouvernabilités construites par ces différents modes de production et donc sur ce qui est gouverné et ce qui n'est pas gouverné au sein du développement logistique de la métropole.

Nos premières analyses des logiques du développement logistique, comme un jeu d'implantations logistiques, nous amènent à poser l'hypothèse que les entreprises logistiques recherchent avant tout des disponibilités foncières, bien situées, suffisamment vastes et dotées d'un bon accès aux infrastructures de transport. L'enjeu de la production et de la gestion des espaces logistiques est donc un enjeu fort de régulation selon l'approche de l'École de la Régulation : l'action publique soutenant les implantations logistiques est indispensable pour soutenir le développement logistique lui-même et donc les logiques du système économique contemporain. Par conséquent, les modes de gouvernance du développement logistique ont-ils pour objectif central, voire unique, la production et la gestion des espaces logistiques ? Qu'en est-il de la production des services logistiques proprement dite ? Cette question met en évidence toute l'importance des mécanismes de production de l'espace dans la structuration des modes de gouvernance dans la métropole, non seulement en termes d'*outputs* et d'*outcomes* mais aussi en termes de la composition des modes de gouvernance et de la nature des relations entre les acteurs. Différents modes de production de l'espace logistique, tels que celui propre aux zones d'activités économiques et à l'immobilier d'entreprise par rapport à celui des infrastructures publiques, devraient structurer différents modes de gouvernance. A ce titre, nous nous situons dans la lignée des travaux de H. Lefebvre (1970, 1974) et de D. Harvey (1978, 1982, 1985) qui ont mis en avant le rôle primordial de l'espace dans les logiques du capitalisme, structurant localement des

rapports de domination et ayant un impact crucial sur la gouvernance urbaine. La question des *outcomes*, et tout particulièrement de la production de l'espace, réintroduit la controverse entre néomarxistes, pour qui les politiques urbaines et la production des espaces urbains sont déterminés par les transformations du capitalisme, et néowébériens, pour qui la gouvernance urbaine dispose tout de même d'une marge d'autonomie. En découle la question suivante. Dans quelle mesure la production des modes de gouvernance du développement logistique correspond-elle aux besoins exprimés par les entreprises du secteur logistique ou découle-t-elle de la construction de problèmes publics locaux ou métropolitains dépassant les seules exigences du développement logistique ? La Figure 1-1 ci-dessous tente de schématiser notre cadre d'analyse multi-niveau.

Figure 1-1. Cadre analytique



3. Développement de la problématique et des hypothèses

3.1. Enjeux empiriques et théoriques de la problématique

A la suite de ce travail théorique et de la définition de notre cadre analytique, nous sommes en mesure de décliner plus avant notre problématique à la fois dans sa dimension empirique que théorique.

D'un point de vue empirique, l'analyse des modes de gouvernance du développement logistique de la métropole parisienne portera sur trois variables ou focales d'analyse principales : leur fonctionnement interne, leurs *outputs* et *outcomes* et leurs régimes d'articulation entre eux. *Tout d'abord, quels sont leurs grands principes de fonctionnement en termes de types d'acteurs impliqués, des relations entre ces acteurs, d'échelle et d'espace de référence, de densité sectorielle ou territoriale, de modes de production de l'espace associés (immobilier, infrastructure) ? Ensuite, que produisent ces modes de gouvernance, que gouvernent-ils (la production des espaces ou des services logistiques) et donc quelle gouvernabilité du développement logistique de la métropole est construite par ces modes de gouvernance ? Enfin, comment s'articulent ces différents modes de gouvernance, selon quelle géographie métropolitaine et sont-ils travaillés par un régime urbain dominant et distribuant les enjeux et les espaces logistiques selon leur caractère stratégique ?*

D'un point de vue théorique, il s'agit de déterminer dans quelle mesure notre travail sur le développement logistique est en mesure de montrer que *les modalités actuelles de la gouvernance métropolitaine rendent compte d'une tension entre des dynamiques de fragmentation en divers coalitions localisées et spécialisées et l'émergence de politiques métropolitaines sélectives conçues et mises en œuvre selon un tri distinguant enjeux et espaces stratégiques d'une masse d'enjeux et d'espaces non-stratégiques indifférenciés*. Dans la mesure où nous n'analysons qu'un seul aspect de la métropolisation, nous répondrons à cette question avec une infinie prudence. Le cas du développement logistique nous semble pouvoir apporter des éléments de réponse à la question de la fragmentation des modes de gouvernance, des modalités de définition de ce qui est stratégique et de ce qui ne l'est pas, c'est-à-dire à la question de la construction de l'agenda métropolitain et de ses conséquences sur les modes de gouvernance et sur la gouvernabilité métropolitaine. Nous aborderons aussi la problématique du degré d'influence et de participation des acteurs privés économiques dans la gouvernance locale et métropolitaine et enfin la question plus générale des discontinuités de gouvernance dans la métropole.

De plus, le travail réalisé dans ce chapitre permet de préciser nos hypothèses 2 et 3 (Introduction, p. 23).

3.2. Hypothèse 2. Deux principaux types de modes de gouvernance du développement logistique

Pour rappel, notre deuxième hypothèse est que *deux principaux types de modes de gouvernance du développement logistique co-existent dans la métropole : un étant structuré autour des actions publiques locales des*

territoires confrontés à la multiplication des implantations logistiques et l'autre étant structuré autour des gestionnaires d'infrastructures publiques, souvent étatiques : les ports et les aéroports.

Le premier type de modes de gouvernance est le plus courant. Il met face à face les acteurs publics locaux des périphéries métropolitaines, souvent faiblement dotées en ressources, et les acteurs du marché de l'immobilier logistique créant les conditions de l'implantation logistique. Dans un contexte de financiarisation de l'immobilier, une industrie de l'immobilier logistique, de plus en plus puissante, intégrant aménagement, promotion, investissement, gestion de fonds financiers et de parcs locatifs sur le temps long, s'affirme comme un acteur clé de la gouvernance du développement logistique. Ces modes de gouvernance correspondent donc à un mode particulier de production de l'espace logistique, sous la forme de zones d'activités et de produits immobiliers logistiques, celui de la périurbanisation logistique.

Les mécanismes de régulation par les infrastructures publiques pourraient, à la manière des réseaux techniques analysés par Lorrain, contrebalancer la fragmentation propre au premier type de modes de gouvernance. Cependant, dans la mesure où ils ne concernent qu'une portion congrue du développement logistique, ces modes de gouvernance ne structurent que faiblement la géographie du développement logistique. Toutefois, leur potentiel à construire une gouvernabilité du développement logistique pourrait être renforcé par des politiques métropolitaines mêlant objectifs de planification et de compétitivité métropolitaine prenant appui sur ces gestionnaires publics appréhendés comme particulièrement stratégiques.

Les modes de gouvernance du développement logistique sont donc pris dans diverses dynamiques de fragmentation, de financiarisation, de planification d'infrastructure et de compétitions infra et inter-métropolitaines.

3.3. Hypothèse 3. La métropole logistique choisie : un tri entre une logistique stratégique et une logistique non-stratégique

Notre troisième et dernière hypothèse porte sur les politiques métropolitaines récemment mises à l'agenda autour des enjeux du développement logistique de la métropole. Elle consiste à mettre à l'épreuve du développement logistique les conclusions de Brenner sur les logiques des politiques métropolitaines actuelles en Europe, tendues vers l'objectif de compétitivité économique et investissant, dans le cadre d'une grande sélectivité spatiale, seulement ce qui apparaît stratégique au regard de la compétition entre les métropoles. Dans ce cas, *les politiques métropolitaines du développement logistique seraient conçues et mises en œuvre autour d'un tri, à la fois hérité et ré-actualisé, qui est opéré entre les activités logistiques stratégiques et les activités logistiques non-stratégiques.* Les outils forts (encore) à disposition de l'Etat dans la métropole parisienne, telles que les autorités (aéro-) portuaires, seraient mis au service des premières tandis que les secondes seraient en ce sens externalisées à d'autres acteurs et espaces, c'est-à-dire aux périphéries métropolitaines et à leurs collectivités locales.

4. Méthodologie de la recherche

La grille analytique que nous avons bâtie implique de mêler différentes approches méthodologiques, de manière pluridisciplinaire, permettant de comprendre à la fois les logiques du secteur logistique, sa géographie propre au sein de la géographie métropolitaine ainsi que l'action publique, sectorielle et territoriale et ses conséquences en termes de gouvernance métropolitaine. C'est pourquoi nous recourons à la fois aux méthodes de la géographie et de la science politique, en tenant tout particulièrement compte des modalités de production de l'espace, ce qui nous ancre au cœur des enjeux disciplinaires de l'aménagement. Nous articulons aussi des méthodes qualitatives et quantitatives et enfin nous déploierons nos enquêtes et notre analyse à plusieurs échelles, principalement métropolitaine et infra-métropolitaine.

Le travail de terrain a été principalement réalisé entre le début de l'année 2011 et la fin de l'année 2013 dans le cadre d'une convention CIFRE avec l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme d'Île-de-France. La rédaction a principalement été menée en parallèle d'un contrat d'ATER à l'université de Cergy-Pontoise de septembre 2013 à août 2014.

Nous présentons notre méthodologie en distinguant deux grands axes de travail : l'étude du secteur et du développement logistique d'une part puis l'étude des modes de gouvernance d'autre part.

4.1. « Entrer » dans le secteur logistique et analyser la géographie de son développement

L'objet de ce travail de thèse, le développement logistique, est technique. Il suppose un travail important d'acquisition de connaissances. Dans un souci d'exhaustivité, nous avons étudié ce secteur économique à la fois en tant que fonction et enjeu stratégique dans l'entreprise, en tant que marché de prestataires logistiques et en tant que lieux, les implantations logistiques, générant elles-mêmes une industrie de l'immobilier logistique et ayant un impact territorial primordial.

Cette acculturation logistique a été très progressive et continue tout au long des quatre ans de notre travail. Elle a même été antérieure au temps de la thèse elle-même puisqu'elle a débuté grâce à un « projet collectif » sur la filière maritime et fluviale réalisé dans le cadre du Master Stratégies Territoriales et Urbaines de Sciences-Po Paris sous la direction d'A. Frémont. Ce travail nous a permis de nous familiariser avec ce secteur économique et de réaliser des entretiens semi-directifs avec des entreprises, des associations et des acteurs publics du secteur.

Durant le temps de la thèse, nous avons systématisé notre étude du secteur logistique tout d'abord à partir de la lecture régulière de la presse professionnelle, en plus de notre revue de la littérature académique : *L'Officiel des Transporteurs*, *Logistiques Magazine*, *Supply Chain Magazine*, *Stratégies Logistique* principalement. Ces lectures nous ont notamment permis d'accumuler des données sur les entreprises du secteur et sur les marchés logistiques. Nous avons complété ces informations par la

réalisation de plusieurs entretiens semi-directifs¹⁹ avec des directeurs logistiques de groupes de la grande distribution, des dirigeants de prestataires logistiques et les principales associations patronales ou professionnelles du secteur.

Tableau 1-1. Entretiens secteur logistique

Organisme	Fonction de la personne interrogée	Type	Type d'entretien	Date
ASLOG (Association de la Supply chain et de la LOGistique)	Vice - Président	Association d'entreprises	téléphone	21/01/2014
AFILOG (Association de l'Immobilier logistique)	Président	Association d'entreprises	face à face	26/11/2013
AFILOG	Directeur	Association d'entreprises	face à face	19/04/2011
Demeter	Directeur	Association d'entreprises	téléphone	10/11/2011
CNBA (Chambre Nationale de la Batellerie Artisanale)	Président	Association d'entreprises	collectif	Avril 2009
TLF (Transport et Logistique de France)	Président	Association d'entreprises	face à face	24/01/2014
Carrefour	Responsable Qualité et Développement Durable	Chargeur	face à face	06/05/2010
Carrefour	Directeur Supply Chain	Chargeur	téléphone	16/11/2011
Monoprix - Samada	Directeur	Chargeur	face à face	07/02/2013 et 19/02/2013
Cemex	Directeur de site	Chargeur	collectif	17/02/2011
Toupargel	Directeur de site	Chargeur	collectif	04/05/2010
European Container Terminal	Cadre dirigeant	Prestataire Logistique	face à face	10/04/2012
DHL	Directeur Immobilier	Prestataire Logistique	face à face	13/02/2013
DHL	Directeur Supply Chain	Prestataire Logistique	téléphone	21/11/2011
Gefco	PDG	Prestataire Logistique	face à face	24/01/2014
CAF (Comité des Armateurs Fluviaux)	Secrétaire général	Prestataire Logistique	collectif	Avril 2009
CFT (Compagnie Fluviale de Transport)	Directeur commercial	Prestataire Logistique	collectif	Avril 2009
Logiseine	Directeur général	Prestataire Logistique	collectif	Avril 2009
Roca (Transports Chabas)	Responsable de site	Prestataire Logistique	collectif	25/05/2011
SNCF	Responsable Chantier Combiné	Prestataire Logistique	collectif	21/09/2011
Deret	Directeur Immobilier	Prestataire et Immobilier logistique	face à face	12/02/2014

Les entretiens ont tout particulièrement porté sur les logiques des implantations logistiques, dans la mesure où notre analyse des ressorts du développement logistique nous a rapidement permis d'établir que ce processus était central (voir grille d'entretien type en annexe 1).

¹⁹ Tous les entretiens réalisés ont été intégralement retranscrits.

Notre charge d'enseignement à l'Université de Cergy-Pontoise, en partie réalisée au sein de formations (master et licence) professionnelles spécialisées sur la logistique et le transport de marchandises, nous a également permis d'approfondir et, d'une certaine façon, de mettre à l'épreuve de professionnels (de nombreux étudiants étant apprentis) notre connaissance fine du secteur.

Par ailleurs, la très grande importance de l'industrie de l'immobilier logistique nous est peu à peu apparue au cours de notre travail de terrain. Nous avons donc décidé d'étudier finement ce marché à travers la lecture de la presse immobilière, *Business Immo* principalement, la presse logistique offrant aussi des analyses complémentaires, et à travers la lecture des études proposées par les bureaux d'études immobiliers (Jones Lang LaSalle, CBRE, BNP Paribas, Cushman & Wakefield, DT'Z, King Sturge), permettant de collecter des données. Surtout nous avons réalisé des entretiens semi-directifs avec les dirigeants de plusieurs firmes de cette industrie ainsi qu'avec ceux de leur association représentative (Afilog).

Tableau 1-2. Entretiens immobilier logistique

Organisme	Fonction de la personne interrogée	Type	Type d'entretien	Date
PRD	Directeur général adjoint	Immobilier logistique	face à face	14/10/2011
Projenor	Chargé de mission	Immobilier logistique	face à face	30/03/2011
Concerto	Directeur général adjoint	Immobilier logistique	face à face	02/09/2011
AMB	Directeur Développement	Immobilier logistique	face à face	11/05/2011
Argan	Directeur Développement	Immobilier logistique	face à face	12/11/2012
Foncière Europe Logistique	Directeur de Garonor	Immobilier logistique	face à face	24/11/2011
Goodman	Directeur Grands Comptes	Immobilier logistique	face à face	26/08/2011
Prologis	Vice-Président Benelux	Immobilier logistique	face à face	04/03/2013
Prologis	Directeur Développement France	Immobilier logistique	face à face	14/09/2011
Segro	Directeur Développement	Immobilier logistique	face à face	25/10/2013
Barjane	PDG	Immobilier logistique	téléphone	09/05/2011
Gazeley	Directeur Développement	Immobilier logistique	téléphone	10/05/2011
AEW	Gestionnaire de fonds	Immobilier logistique	face à face	07/11/2012
Sogaris	Directeur Immobilier	Immobilier logistique	face à face	25/05/2011
SEMMARIS (MIN de Rungis)	Directeur commercial	Immobilier logistique	Collectif	10/03/2011

Ces différents entretiens avec les entreprises du secteur logistique ont été pensés et réalisés en lien étroit avec l'analyse des modes de gouvernance, comme nous l'expliquerons ci-dessous. Fort de cette connaissance sectorielle, nous avons été en mesure de comprendre les ressorts généraux du développement logistique.

La seconde étape de ce travail sur le secteur logistique a consisté en l'analyse de la géographie du développement logistique dans la métropole. Ce travail a été principalement quantitatif. Nous nous

sommes confronté dans ce cadre à un défi statistique majeur. Il n'existe pas de données renseignant de manière exhaustive la localisation des établissements logistiques et encore moins leur principales caractéristiques ou leur évolution dans le temps. En effet, la logistique n'est pas un secteur économique pleinement institutionnalisé. S'il existe une catégorie de l'Insee (Nomenclature d'Activités Française - NAF) pour les prestataires logistiques (« Transport et entreposage »), toutes les activités logistiques accomplies directement par les chargeurs, qui représentent une partie importante des établissements, sont classées avec les autres établissements du chargeur dans la catégorie correspond à son secteur d'activités (industrie ou commerce de détail par exemple). Nous avons contourné cette difficulté de deux façons.

Tout d'abord, dans le cadre d'un projet de recherche PREDIT, nous avons analysé la géographie d'une sous-catégorie des activités logistiques, celles de la grande distribution, à sujet de laquelle nous disposons d'une base de données pour l'Île-de-France (Nielsen TradeDimensions). Dans le cadre de ce projet, nous avons confronté nos résultats avec d'autres sous-catégories analysées selon une approche semblable, la messagerie (Andriankaja, 2014) et la logistique fluviale (Paffoni, 2013). Collectivement, nous avons ainsi proposé un premier tableau des activités logistiques dans la métropole parisienne (Raimbault et al, 2012 ; Dablanc et al, 2013b).

Ensuite, nous avons décidé d'appréhender de manière plus globale et exhaustive la géographie des activités logistiques dans la métropole parisienne à travers l'exploitation des données de construction d'entrepôts depuis 1985 disponibles grâce à la base *sit@del 2* (pour une description de cette base, voir l'Encadré 3-1). L'utilisation de cette base a nécessité un travail conséquent de redressement des données, de vérification, d'autant plus que sa méthodologie a évolué lorsque nous l'utilisons, en passant de « *sitadel* » à « *sit@del 2* ». Les données ainsi collectées au sujet de la géographie logistique ont été empiriquement confortées grâce au suivi de l'actualité des implantations logistiques que nous avons parallèlement réalisé à travers la lecture de la presse et des études spécialisées. Nous avons aussi pu nous appuyer sur plusieurs études réalisées par la Direction Régionale et Interdépartementale de l'Équipement et de l'Aménagement Île-de-France (DRIEA) sur la géographie logistique de l'Île-de-France (DREIF, 2009, DRIEA, 2012a, 2012b 2013a, 2013b) et du Bassin parisien (DRIEA, 2013c).

La mise en évidence du rôle central des implantations au sein des logiques du développement logistique nous a conduit à ne pas considérer les flux de marchandises comme une variable explicative principale pour notre recherche. Notre n'avons donc pas réalisé de travail particulier au sujet des flux au-delà de la présentation de leur rôle et de leurs caractéristiques principales en ce qui concerne la métropole parisienne.

Enfin, nous avons mis en parallèle cette géographie sectorielle avec différents aspects de la géographie métropolitaine : catégorie des espaces selon le zonage en aires urbaines (distinguant les agglomérations urbaines de leur couronne périurbaine et des espaces ruraux), caractéristiques démographiques, socio-économiques et fiscales des communes, couleur politique des municipalités et

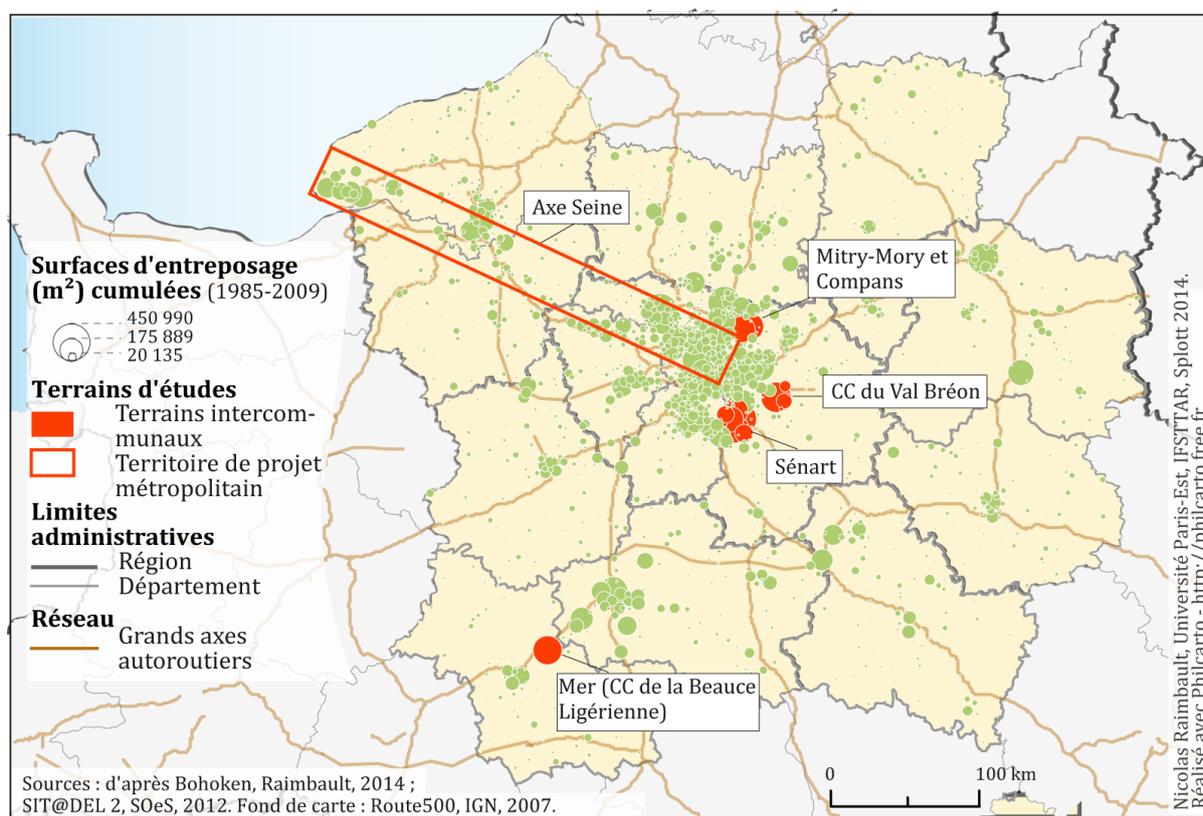
résultats des votes notamment (données de l'Insee, du ministère des finances et du ministère de l'Intérieur). Nous avons aussi mis en rapport la géographie du développement logistique avec la géographie des grandes institutions de la métropole : périmètre des principales intercommunalités, des Etablissements Publics d'Aménagement, des Opérations d'Intérêt National, des enceintes portuaires.

4.2. Repérer et analyser les modes de gouvernance du développement logistique

L'analyse des politiques publiques impliquées dans la régulation du développement logistique, nous en avons identifiées les principales en introduction, permet d'approcher le fonctionnement des modes de gouvernance du développement logistique, en action. Afin d'analyser ces politiques publiques, nous mobilisons de manière très classique la grille de la sociologie de l'action publique (Lascoumes et Le Galès, 2007 ; Hassenteufel, 2008). D'une part, il convient de mettre en évidence, autant que possible, les différentes phases de ces politiques, d'un point de vue séquentiel, depuis la construction de problèmes publics, la conception de ces politiques, leur mise à l'agenda, puis leur mise en œuvre, tout en étant conscient que ces phases se déploient autant simultanément que consécutivement, avec de puissants effets de rétroactions (Cohen et al, 1972). D'autre part, il convient d'analyser ces politiques selon les différentes variables proposées par Lascoumes et Le Galès (2007), acteurs, représentations, institutions, processus et résultats, c'est-à-dire en étant sensible aux logiques propres aux intérêts des acteurs, à leurs idées et aux institutions (Hall, 1997 ; Palier et Surel, 2005). Plus précisément, notre projet d'économie politique visant à saisir les articulations entre les régulations marchandes, politiques et sociales au sein des modes de gouvernance nous amène, pour des raisons que nous préciserons au fil de la démonstration, à concentrer notre analyse sur le temps de la mise en œuvre et sur les résultats, c'est-à-dire lorsque ces régulations se déploient et se concrétisent, et en mettant l'accent sur les relations entre les acteurs (échange de ressources, coalitions) et sur le jeu de leurs intérêts.

La diversité des modes de gouvernance du développement logistique étant manifeste, nous avons mis au point un protocole d'enquête différencié selon les différents types de modes de gouvernance, qui ont donc constitué autant de terrains d'enquête (Figure 1-2)

Figure 1-2 : La métropole parisienne et les terrains étudiés



4.2.1. Les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique

L'analyse du développement logistique a montré l'importance des implantations logistiques et a établi que l'écrasante majorité de ces dernières avait lieu au sein de simples zones d'activités économiques, situées dans des communes de plus en plus périphériques. L'étude de plusieurs communes emblématiques du développement logistique était donc le meilleur moyen d'analyser les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique. A partir de nos résultats statistiques, nous avons défini quatre terrains intercommunaux (Figure 1-2) que nous jugeons représentatifs de la diversité de la géographie du développement logistique : la ville nouvelle de Sénart (77 et 91), la communauté de communes du Val Bréon (77), les communes de Compans et Mitry-Mory réunies au sein d'un syndicat intercommunal et situées au Sud-est de l'aéroport Roissy-Charles-de-Gaulle (77), la communauté de communes de la Beauce ligérienne autour de sa ville-centre Mer, située dans le Val de Loire entre Orléans et Blois (41). Ces quatre territoires font partie des principaux espaces de concentration logistique de la métropole parisienne.

Au-delà de la description (monographie) de ces territoires à l'aide des indicateurs statistiques construits précédemment, de lecture d'études complémentaires et d'une production cartographique, le travail d'enquête a principalement consisté en une analyse des politiques communales et intercommunales en lien avec le développement logistique : politiques d'aménagement et d'urbanisme, politiques de développement économique, éventuellement politiques de transport et

d'emplois, voire dans certains cas une véritable politique de développement logistique autour de l'aménagement d'une ou plusieurs zones logistiques. Pour ce faire, nous avons constitué pour chaque territoire un corpus documentaire constitué de la littérature grise pertinente issue de la collectivité en question ou d'autres collectivités de niveau supérieur : projet d'aménagement et de développement durable (PADD), Plan Locaux d'Urbanisme (PLU) et Plan de Déplacement Urbain (PDU), règlements de Zone d'Aménagement Concertée et études d'impact, plaquettes de présentation des projets, journaux municipaux, comptes-rendus de conseils municipaux, jurisprudence dans le cas où des conflits ont donné lieu à des procédures judiciaires. Cependant, étant donné que les enjeux logistiques ne correspondent pas à un secteur de politiques publiques locales pleinement identifié, les limites de ces corpus sont rapidement apparues. Notre principale source a donc reposé sur des entretiens semi-directifs réalisés avec des élus locaux, souvent les maires des communes, des agents des administrations locales et des aménageurs publics le cas échéant. Nos questions ont principalement porté sur les relations entre les acteurs lors des processus d'implantations logistiques (la production et la gestion des espaces logistiques : voir grille d'entretien type en annexe 1). Nous avons donc systématiquement croisé l'analyse de ces entretiens avec ceux réalisés auprès des entreprises du secteur logistique et de l'immobilier logistique. Les entretiens réalisés avec ces derniers font aussi partie des sources mobilisées pour l'analyse des modes de gouvernance de la périurbanisation logistique dans la mesure où nous avons sélectionné nos interlocuteurs par rapport aux établissements logistiques et aux opérations immobilières des quatre territoires.

Tableau 1-3. Entretiens territoires logistiques

Type d'entretien	Type	Organisme	Fonction de la personne interrogée	Date
face à face	Collectivité locale	Maison de l'Emploi et de la Formation de Sénart	Directeur adjoint	08/08/2011
face à face	Collectivité locale	CC Roissy Porte de France	Président	15/06/2011
face à face	Collectivité locale	CC Roissy Porte de France	DGS	15/06/2011
face à face	Collectivité locale	CC Val Bréon	Président	26/11/2011
face à face	Collectivité locale	Châtres - CC Val Bréon	Maire - Vice-Président	24/05/2011
face à face	Collectivité locale	Combs-la-Ville	député-maire	09/09/2011
face à face	Collectivité locale	Compans	Chargé de mission développement économique	09/04/2011
face à face	Collectivité locale	Compans	Maire	08/04/2011
face à face	Collectivité locale	Lieusaint - SAN de Sénart	Maire - Vice-Président de SAN	31/05/2011
face à face	Collectivité locale	Lille - Métropole	Vice - Président Dourges Delta 3	21/02/2012
face à face	Collectivité locale	Vigneux	Directeur cabinet du précédent maire	07/04/2011
face à face	Collectivité locale	Mer et CC de la Beauce Ligérienne (41)	Maire - Président de CC	19/12/2011
face à face	Collectivité locale	Mitry-Mory	Maire adjoint - Président de syndicat intercommunal	23/04/2013
face à face	Collectivité locale	Moissy-Cramayel - SAN de Sénart	Maire - Président de SAN	17/06/2011
face à face	Collectivité locale	Municipalité de Venlo	Chargé de mission développement économique	02/05/2012
face à face	Collectivité locale	Réau	Maire	01/09/2011
face à face	Collectivité locale	Région Nord-Pas-de-Calais	Chargé de mission Dourges Delta 3	30/01/2012
face à face	Collectivité locale	SAN Sénart	directeur du développement économique	17/07/2011
face à face	Collectivité locale	Syndicat intercommunal de la zone industrielle de Mitry-Compans	Ingénieur	23/04/2013
téléphone	Collectivité locale	Mitry-Mory	Développement économique	17/01/2014
téléphone	Collectivité locale	Réau	chargé à l'urbanisme	31/08/2011
face à face	CCI	CCI 91	Chargé de mission logistique	15/10/2012
face à face	Aménageur public	EPA Sénart	directeur du développement économique	18/08/2011
face à face	Aménageur public	SEM Aménagement 77	Responsable opération ZI Mitry-Compans	13/03/2014
face à face	Agence d'Urbanisme	IAU	Chargé d'études fiscalité	13/07/2011
face à face	Agence d'Urbanisme	IAU	Chargé d'études zones d'activités économiques	21/02/2011

Par ailleurs, nous avons participé à des évènements locaux ayant lieu autour des enjeux logistiques, tels que ceux du club logistique de Seine-et-Marne, qui ont constitué autant d'occasions d'observation participante, révélant notamment les relations entre les acteurs et la nature des discours tenus.

Enfin, nous avons essayé de relier systématiquement les résultats propres à chaque terrain avec le travail quantitatif et cartographique afin de proposer *in fine* une analyse générale des modes de gouvernance de la périurbanisation logistique.

4.2.2. La gestion des infrastructures publiques

Le deuxième type de modes de gouvernance identifié correspond à la gestion des infrastructures publiques. Pour les analyser, nous avons privilégié une entrée à l'échelle des gestionnaires eux-mêmes, c'est-à-dire une entrée institutionnelle. Nous nous sommes appuyés sur un corpus documentaire, la littérature produite par ces différents établissements. Nous avons complété ces informations à l'aide de plusieurs entretiens semi-directifs réalisés auprès d'agents de ces établissements (Tableau 1-4). Les échanges ont principalement porté sur les modalités de la gestion quotidienne de ces infrastructures, notamment en termes de production et de gestion de l'espace, et des relations tissées dans ce cadre avec les autres acteurs publics et les entreprises concernées (voir grille d'entretien type en annexe 1). A l'entrée institutionnelle, nous avons ajouté une entrée par projet en analysant le projet, pour l'instant en échec, de nouveau port à Vigneux-sur-Seine.

Tableau 1-4. Entretiens gestionnaires d'infrastructure

Type d'entretien	Organisme	Fonction de la personne interrogée	Date
face à face	Aéroport De Paris	Responsable Développement Immobilier Fret – Cargo	06/12/2011
face à face	Ports de Paris	Responsable du projet de port de Vigneux	02/12/2012
face à face	Ports de Paris	Directeur service foncier et urbanisme	26/11/2011
face à face	Ports de Paris	Chargé de mission développement	02/01/2013
face à face	Ports de Paris	Responsable immobilier	02/01/2013
collectif	Ports de Paris	Directeur du port de Gennevilliers	Mars 2009
collectif	Grand Port Maritime du Havre	Chargé de mission développement local	Mars 2009
collectif	Grand Port Maritime du Havre	Responsable fluvial au pôle de développement du transport multimodal	Mars 2009
collectif	Réseau Ferré de France	Responsable Île-de-France	05/10/2011
face à face	Mairie de Vigneux	Directeur cabinet du précédent maire	07/04/2011

Pour cet axe de travail, nous avons pu bénéficier des analyses déjà réalisées au sujet des ports maritimes et fluviaux en Master 1 ainsi que des recherches menées au sein du laboratoire SPLOTT sur les ports fluviaux français dans le cadre du projet de recherche « Fleuve Urbain Intermodal Durable » (FLUIDE) financé par l'ANR (2009 – 2013) auquel nous avons contribué.

4.2.3. *Les politiques métropolitaines*

L'analyse de l'émergence de politiques métropolitaines, régionales puis étatiques, consacrées aux enjeux logistiques a posé différents problèmes méthodologiques. D'une part, la plupart de ces politiques ont été progressivement mise à l'agenda durant le temps de cette thèse. Leur mise en œuvre n'est donc encore qu'embryonnaire. Ces politiques sont donc d'une actualité criante, ce qui peut poser un problème de recul, d'accès aux sources et de sélection des informations. De plus, elles dessinent plus des modes de gouvernance à venir que des modes de gouvernance déjà à l'œuvre. D'autre part, ces politiques, notamment celles qui découlent du Grand Paris, ont été assez fortement médiatisées, ce qui a conduit à une très forte production de discours, bien supérieur aux impacts actuels, et même futurs, de ces politiques.

Plutôt que de multiplier des entretiens avec un nombre d'acteurs potentiellement très élevé (nous en avons toutefois réalisés plusieurs : Tableau 1-5), nous avons privilégié une approche par l'analyse d'un corpus documentaire sur la planification de la région parisienne et l'aménagement de la vallée de la Seine dans le temps long depuis le Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région de Paris (SDAURP) de 1965 aux Contrats de Développement Territorial (CDT) en cours de signature depuis 2013 en passant par les documents de planification régionale des années 2000 et les assises régionales du fret et de la logistique de 2011.

Par ailleurs, notre travail au sein de l'IAU-îdF nous a offert une position précieuse d'observation participante au sujet de la plupart des politiques de la Région Île-de-France et des régions du Bassin parisien concernant la logistique : concertation pour la définition d'une armature logistique régionale dans la perspective du Plan de Déplacement Urbain (PDU) et du Schéma Directeur Régional d'Île-de-France (SDRIF), projet Maillon Ouest du Bassin parisien notamment. Nous avons aussi assisté à des réunions préparatoires à la conférence logistique nationale (devant se tenir fin 2014 ou début 2015) organisées par le ministère de l'Environnement.

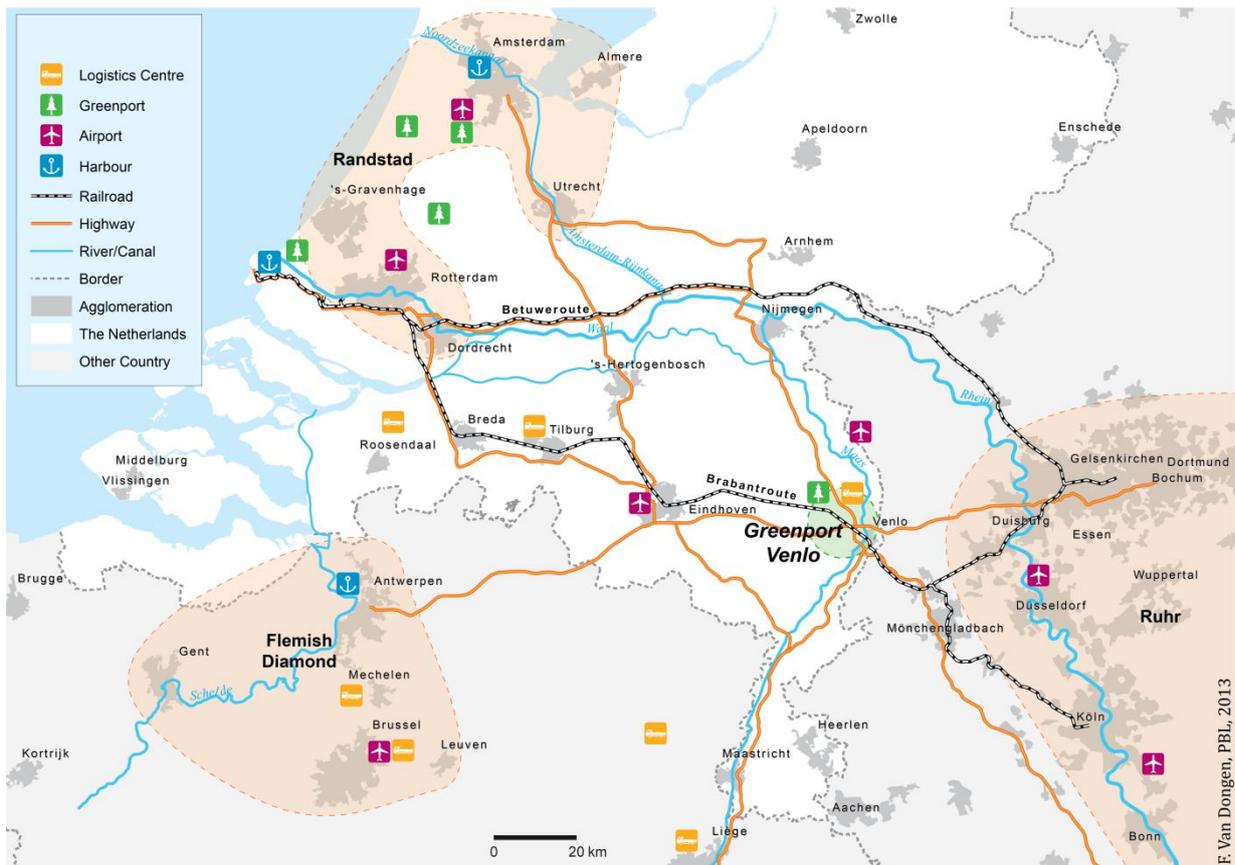
Tableau 1-5. Entretiens politiques métropolitaines

Type d'entretien	Type	Organisme	Fonction de la personne interrogée	Date
face à face	Agence d'Urbanisme	AURH	Chef de projet - Seine Gateway	24/06 /2013
face à face	Agence d'Urbanisme	IAU	Chargé d'études Bassin parisien	30/11 /2010
face à face	Agence d'Urbanisme	IAU	Chargé d'études armature logistique régionale	02/12 /2010
collectif	Aménageur public	EPA Plaine de France	Chargés de mission Schéma logistique Roissy	07/12 /2010
face à face	Bureau d'études	Samarcande	directeur et chargés d'études	24/02 /2014
collectif	Réseau technique de l'Etat	DREAL Haute-Normandie (Direction Régionale de l'Environnement et du Logement)	Chargé de mission (Service Prospective/Transports)	Mai 2009
collectif	Réseau technique de l'Etat	DRIEA	Directeur Grands projets d'infrastructure	08/12 /2010

4.2.4. *Eclairage étranger : le corridor portuaire de Rotterdam*

Enfin, nous avons tenu à éclairer notre travail sur la métropole parisienne par l'étude d'un cas étranger. Nous avons choisi d'étudier le corridor portuaire de Rotterdam, correspondant à une grande région urbaine s'étendant de la Randstad à la Ruhr, afin de baliser ce que recouvre l'ambition d'une politique de corridor portuaire portée par la politique du Grand Paris. Nous justifions l'intérêt de cet éclairage dans la partie 3. Comme pour le cas de la métropole parisienne, nous avons mené notre analyse à deux échelles : celle du corridor portuaire et celle d'un des principaux pôles logistiques : Venlo (Figure 1-3). Ainsi, au-delà de la question portuaire, en analysant les politiques de ce territoire, ce détour néerlandais nous permis de comparer les mécanismes d'action publique locale de la métropole parisienne avec ceux d'un autre cas européen.

Figure 1-3 : Venlo et le corridor portuaire de Rotterdam



Comme pour le cas de la métropole parisienne, nous avons croisé des analyses quantitatives et qualitatives. Une fois de plus, le corpus documentaire étant limité, la réalisation d'entretiens semi-directifs a été décisive (Tableau 1-6).

Tableau 1-6. Entretien Pays-Bas

Type d'entretien	Organisme	Fonction de la personne interrogée	Type	Date
face à face	Development Company Greenport Venlo	Directeur Général	Aménageur public	04/03/2013
face à face	Venlo Freight Village Association	Directeur	Association d'entreprises	21/03/2011
face à face	"Ondernemend Limburg"	Président	Organisation patronale	04/04/2012
face à face	Autorité Portuaire de Rotterdam	Chargé de mission logistique	Gestionnaire d'infrastructure	16/03/2012
face à face	TNO	Directeur d'études Logistique	Agence publique	23/02/2012
face à face	Freshpark Venlo	Directeur du développement	Gestionnaire de parc logistique	21/04/2012
face à face	Greenport Venlo - Innovation Centre	Chargé de mission logistique	Agence de développement publique privée	15/05/2012
face à face	Prologis	Vice-Président Benelux	Immobilier logistique	04/03/2013
téléphone	Greenport Venlo Stichting	Directeur	Agence de développement publique privée	27/04/2013
face à face	Municipalité de Venlo	Chargé de mission développement économique	Collectivité locale	02/05/2012

Les éléments de méthode plus précis propres à chaque étape de notre enquête sont explicités de manière plus développée au fil des développements dans les différents chapitres.

Chapitre 2. Le secteur logistique : émergence et développement

« *Logistique : la nouvelle industrie française. Des réponses pour la croissance et l'emploi au service de votre territoire* »
(Titre du livre d'Afilog : 2013)

« *Enfinement, la logistique, c'est un peu nos anciennes usines que l'on n'a plus.* » (Entretien EPA Sénart :
18/09/2011)

Introduction

L'objectif général de ce chapitre est triple. Il s'agit d'une part de mieux définir ce que nous entendons par logistique, c'est-à-dire de circonscrire le champ des activités logistiques. Il s'agit d'autre part d'analyser les principaux traits du développement logistique. Il s'agit enfin de saisir dans quelle mesure les activités logistiques sont peu à peu reconnues comme constituant un secteur économique en soi, en tant qu'activités marchandes mais aussi en tant que lieux bien identifiés et en tant qu'objets de politiques publiques. Nous montrerons ainsi que le rassemblement de diverses activités autour de l'étiquette logistique, l'émergence d'un secteur logistique reconnu comme tel et la dynamique du développement logistique sont les trois faces d'un même processus à la fois économique, géographique, institutionnel et politique. Nous adoptons donc dans ce chapitre une entrée sectorielle. A ce titre, nous nous inscrivons dans le cadre conceptuel de l'approche sectorielle de l'école de la régulation que nous avons présenté en introduction. La question centrale de ce chapitre est la suivante. Dans quelle mesure la logistique est-elle en train de devenir un nouveau secteur économique reconnu comme tel en France ?

Rappelons qu'un secteur économique est défini par les auteurs de la régulation comme « une configuration sociale complexe de la sphère productive, repérable historiquement » et caractérisée par des technologies et une force de travail spécifiques et au sein de laquelle des firmes sont en compétition via un marché (inter)national (Du Tertre, 2002, p. 313-314). Pour répondre à cette question, notre analyse se déploiera en trois temps, articulant les dimensions économiques, géographiques, institutionnelles et politiques du développement du secteur logistique. La logistique est en effet devenue une fonction dans l'entreprise ainsi qu'un marché de services aux entreprises. De plus, elle s'incarne dans des lieux particuliers, les entrepôts notamment. Enfin, elle est représentée par des associations et des organisations professionnelles et elle est de plus en plus explicitement l'objet de politiques publiques.

Nous analyserons tout d'abord le développement logistique comme le résultat de l'identification d'une fonction logistique au sein de l'entreprise. Ce processus est lui-même lié à l'émergence de nouveaux impératifs économiques se posant aux entreprises dans le cadre du passage du fordisme au post-fordisme. Il se traduit finalement par l'émergence de marchés de prestations logistiques pour répondre de manière optimale à ces besoins. Nous verrons ainsi qu'à l'instar des liens entre les niveaux méso et macro-économiques mis en évidence par l'école de la régulation, la dynamique sectorielle propre aux activités logistiques participe bien à la dynamique plus générale du régime

d'accumulation contemporain. Plus précisément, les processus de développement des besoins logistiques des entreprises, les processus de développement de marchés logistiques et l'identification d'une fonction logistique au sein des entreprises ainsi que l'émergence d'un secteur logistique au sein du système économique sont intimement liés.

Ensuite, nous montrerons que les implantations logistiques, c'est-à-dire la production de lieux dédiés aux activités logistiques (les entrepôts), tiennent un rôle central au sein du développement logistique en ancrant ce dernier dans les dynamiques territoriales. De ce fait, les activités logistiques sont reconnues comme constituant un secteur économique aussi en raison des impacts locaux, positifs et négatifs, découlant de l'implantation logistique.

Enfin, nous rapprocherons ces deux premiers aspects, économiques et géographiques, de la dimension institutionnelle et politique de la construction de la logistique comme un secteur économique. En effet, malgré leur diversité, les activités logistiques acquièrent peu à peu une visibilité en tant que *logistique* via l'action, notamment discursive, des institutions de représentation des entreprises concernées, associations d'entreprises et organisations patronales, ainsi que des syndicats de salariés. Parallèlement, des dynamiques propres aux politiques publiques participent à l'émergence d'un secteur logistique. En effet, bien que les régulations publiques encadrant les activités logistiques renvoient à une grande diversité d'étiquettes, il apparaît que de plus en plus de politiques publiques, tant étatiques que territoriales, portent un label explicitement logistique. Une sectorisation de l'action publique (Baronne, 2008 ; Muller, 1990, 2010) est donc à l'œuvre autour du développement logistique. De plus, ces deux dimensions de la sectorisation logistique, représentation institutionnelle et discursive et action publique, sont de plus en plus nettement liées aux enjeux des implantations logistiques et des problèmes publics qui se cristallisent autour de ces derniers.

Ce chapitre nous apportera ainsi de premiers éléments de réponse quant à notre première hypothèse postulant que les lieux logistiques gagnent en importance au sein des organisations logistiques contemporaines et que par conséquent les régulations publiques tendent à porter davantage, et de diverses manières, sur la production et la gestion des lieux logistiques et de leurs impacts locaux que sur les flux logistiques. C'est pourquoi les logiques de l'implantation logistique sont centrales au sein du processus actuel de sectorisation logistique.

1. Les fondements du développement logistique

Nous avons défini les activités logistiques comme l'ensemble des activités économiques prenant en charge les flux de marchandises afin de mettre en place « *au moindre coût, une quantité de produits à l'endroit et au moment où une demande existe* » (ASLOG, 1972). Il s'agit à la fois d'opérations mobiles, le transport, d'opérations statiques de stockage, de tri, de changement de mode de transport ayant lieu au sein de terminaux ou d'entrepôts, et d'activités d'organisation de la chaîne logistique et de transport. Toutes ces activités peuvent être accomplies directement par les chargeurs ou par des

prestataires des marchés du transport et de la logistique. Elles ont connu ces dernières décennies un développement important.

Quelle est la nature de ces activités économiques et de leur développement ? La littérature en offre une image très contrastée. Les activités logistiques seraient devenues stratégiques pour les entreprises (Christopher, 2005 ; Dornier et Fender, 2007), notamment dans le contexte de la mondialisation et du déploiement de « *global production networks* » (Dicken, 2011 ; Coe, 2014). D'autres auteurs montrent au contraire que ces activités restent peu valorisées dans l'entreprise (Darré, 1992), appréhendées comme des fonctions-supports improductives (Gaborieau, 2012a, 2012b) ou peu créatrices de valeur ajoutée et où les conditions de travail sont très dégradées (Bonacich et Wilson, 2008 ; Gaborieau, 2012a ; Coe, 2014). Les marchés logistiques sont à la fois dépeints comme étant structurés par de grandes firmes capitalistes en voie de globalisation (Artous et Salini, 2005) et comme étant fragmentés en un grand nombre de firmes régionales (Aoyama et al, 2006 ; Wang et Cheng, 2010), voire artisanales.

Afin de caractériser les activités logistiques et leur développement, nous montrerons dans cette section pourquoi ces activités ont gagné en importance au sein des systèmes économiques contemporains. Nous aborderons cette question d'abord d'un point de vue macro-économique. Puis nous analyserons l'évolution de la prise en charge de ces activités au sein de l'entreprise. Enfin, nous étudierons la nature et le fonctionnement des marchés du transport et de la logistique qui se sont constitués pour répondre à ces besoins. Nous pourrions ainsi conclure sur les principaux traits des activités logistiques ainsi que sur les ressorts du développement logistique et les rapprocher de la notion de secteur. Il apparaîtra ainsi que les mécanismes du développement logistique renvoient aux mutations du régime d'accumulation et des modes de régulation à l'œuvre depuis la période fordiste.

1.1. Mutations économiques postfordistes : de nouveaux enjeux logistiques pour les entreprises

Le développement logistique s'inscrit dans le cadre des principales mutations économiques des dernières décennies. L'idée du passage d'un régime d'accumulation fordiste à un régime d'accumulation « postfordiste » (Amin, 1994 ; Boyer, 2004 ; Lipietz, 1992) ou « flexible » (Scott et Storper, 1986) permet d'en résumer les grandes caractéristiques. Sans entrer dans les débats nourris entre ces différents termes, retenons que cette littérature montre que le système économique est passé d'un régime couplant accroissement de la productivité, hausse salariale, consommation de masse et standardisation des produits à un régime fondé sur la globalisation des échanges, le primat de la rentabilité financière (financiarisation de l'économie), la fragmentation et la flexibilisation des systèmes productifs, et une dualisation tant du marché du travail que des pratiques de consommation. Or, les principales variables d'explication de l'importance croissante des services logistiques mises en avant par la littérature (Bonacich et Wilson, 2008 ; Coe, 2014 ; Coe et Hess, 2013 ; Dornier et Fender, 2007 ; Hall et al, 2006 ; Hesse, 2008 ; Hesse et Rodrigue, 2006 ; Marasco, 2008) correspondent

largement à ce récit. Il s'agit en effet de la globalisation, des mutations des systèmes productifs, du poids accru de la grande distribution et des transformations marketing qui l'accompagnent, de la généralisation du « juste-à-temps » ou flux tendus, des modèles de gouvernance d'entreprise favorables à l'externalisation des fonctions ne correspondant pas au « cœur de métier » ainsi que des opportunités offertes par la dérégulation du transport et par les technologies de l'information et de la communication (TIC). Nous proposons de réunir ces différentes évolutions au sein de deux grands processus qui se conjuguent ici : les mutations des systèmes productifs en amont (a) et les mutations des systèmes distributifs en aval (b). Ces deux processus correspondent à ce que Dornier et Fender appellent les « déstabilisations amont » et « aval » des modèles logistiques traditionnels des entreprises (2007, p. 73). Entre les sphères de la production et de la consommation, la « sphère de la circulation », pour reprendre la formule de K. Marx (1867), à laquelle les activités logistiques participent, prend de l'importance au sein du capitalisme contemporain.

1.1.1. En amont : globalisation, fragmentation des systèmes productifs et flux tendus

L'importance historique des échanges de marchandises au sein des différents processus de mondialisation économique dans le temps long a notamment été établie par les travaux fondateurs de Braudel (1979, 1985). La mondialisation actuelle s'inscrit dans cette continuité : la progression du volume d'échange du commerce international est chaque année plus de deux fois supérieure à celle de la production mondiale (OMC, 2013). Depuis 1950, le volume du commerce international a été multiplié par vingt-sept tandis que le niveau du PIB mondial n'a été multiplié que par huit. La part du commerce international dans le PIB mondial s'établissait en 1950 à 9 % contre 25 % en 2006 (Carroué, 2007), voire 50 % en 2013 (OMC, 2014) Le transport maritime, de loin le principal mode pour les transports internationaux de marchandises avec 80 % des flux (Guerrero, 2014), est en ce sens « l'épine dorsale de la mondialisation » (Frémont, 2007).

Cependant, la mondialisation n'est pas un processus linéaire. Le système qu'elle forme avec le transport de marchandises, et les enjeux logistiques pour les entreprises qui en résultent, est aussi changeant dans le temps. La forme actuelle de la mondialisation nécessite ainsi non seulement de l'efficacité croissante des services de transport mais plus encore de la fiabilité des services logistiques globaux. En effet, d'après Hesse et Rodrigue (2006), le processus de mondialisation peut être découpé en trois phases depuis de la fin de la seconde guerre mondiale. La première court jusqu'aux années 1970. Elle se traduit par une croissance du commerce international, lui-même fortement régulé par les Etats. La plupart des échanges correspond alors à une logique centre-périphérie entre un Nord manufacturier et un Sud pourvoyeur en matières premières. La seconde phase, à partir des années 1980, est celle de la mobilité des facteurs de production. Elle correspond à la délocalisation d'une partie de la production industrielle depuis les économies les plus développées vers des économies plus périphériques. Dans le même temps, les industriels ont pu à la fois concentrer et spécialiser leurs sites de production pour atteindre des économies d'échelle. La logique centre-périphérie de la période

fordiste est ainsi renouvelée par une nouvelle division internationale du travail faisant de l'Asie Orientale un centre manufacturier de plus en plus incontournable. Le développement du transport maritime des biens de consommation, particulièrement efficace grâce à la conteneurisation (80 % du transport des marchandises manufacturées est conteneurisé : Frémont, 2007), petit à petit complété par le transport aérien pour les biens à haute valeur ajoutée ou périssables, est à la fois la condition et le résultat de cette nouvelle géographie productive en voie de mondialisation. Enfin la phase actuelle est celle de la mise en place de « *globally integrated production and distribution networks* » (Hall et al, 2006). De plus en plus, les chaînes de valeur (Porter, 1980) se déploient dorénavant à l'échelle mondiale. Les trois fonctions (production, distribution et consommation) sont réunies dans des réseaux intégrés mis en évidence par les recherches sur les « *global commodity chains* » et les « *global production networks* » (Gereffi et Korzenwicz, 1994 ; Hughes et Reimer, 2004 ; Dicken, 2007 ; Coe et al, 2008 ; Henderson et al, 2002). Ces approches montrent que les systèmes actuels de production reposent sur des réseaux globaux interdépendants d'activités de production, d'échanges, de services et de distribution qui couvrent toutes les étapes de la chaîne de valeur et de la chaîne d'approvisionnement, depuis la transformation des matières premières jusqu'à la commercialisation des produits en passant par les étapes manufacturières. Une telle mutation de l'organisation de la production rend les services logistiques, au sens des tâches opérationnelles et des fonctions organisationnelles, incontournables pour le fonctionnement concret de ces réseaux. Aux fonctions logistiques de gérer le « *web of flows* » (Hesse et Rodrigue, 2006, p. 4). La logistique devient alors la fonction qui permet d'intégrer un processus de production fragmenté et flexible. Cette évolution ouvre des marchés importants pour les prestataires à même de proposer des solutions opérationnelles globales et des stratégies logistiques d'ensemble. Ainsi, avec cette troisième phase, la mondialisation se traduit non seulement par davantage d'échanges, et donc de transports, mais aussi par davantage d'interdépendance économique et géographique entre les systèmes productifs et distributifs, et donc de services logistiques.

Parallèlement, les enjeux logistiques sont aussi liés au recours de plus en plus généralisé des systèmes productifs aux flux tendus. Cette technique permet de réduire le plus possible les stocks depuis la production jusqu'à la consommation et ainsi de limiter l'immobilisation du capital correspondant. Par conséquent, la fréquence des envois de marchandises aux différentes étapes de la chaîne de production a considérablement augmenté. L'enjeu logistique devient celui de gérer ces différents envois, de les trier, de les aiguiller au bon endroit en recourant le moins possible aux stockages intermédiaires. Par ailleurs, le passage aux flux tendus découle aussi du passage d'une production de masse standardisée, le système de production fordiste, à une production de séries plus différenciées, suivant des cycles courts, se voulant plus réactive à la demande. Pour autant, les entreprises n'abandonnent pas la recherche d'économies d'échelle. Tout l'enjeu est d'articuler ces deux objectifs. Dans ce contexte, l'innovation tend à être jugée plus stratégique que la standardisation. La notion de « spécialisation flexible » (Piore et Sabel, 1984) met ainsi l'accent sur ce nouvel impératif poussant d'une part les firmes à faire évoluer en permanence les produits, ce qui réduit leur cycle de vie, et nécessitant d'autre part des *process* productifs capables de s'ajuster rapidement. C'est pourquoi,

le grand paradigme devient celui du “*lean production*” (Womack et al, 1990 ; Harrison, 1997). Il s’agit d’étendre la production en flux tendus à la totalité du processus de création de valeur, au-delà de la seule activité manufacturière.

Un système productif aussi fragmenté, flexible et spatialement dispersé nécessite un système de circulation des marchandises très efficace et prompt à l’ajustement. A la fonction logistique de garantir le « juste-à-temps ». Dans ces conditions, la logistique devient de plus en plus une affaire de gestion du mouvement généralisé des biens et des informations. La performance logistique relève davantage de la fiabilité, le bon produit au bon moment au bon endroit, que des temps de trajet en eux-mêmes.

1.1.2. *En aval : poids de la grande distribution et montée du e-commerce*

Le corollaire des flux tendus et de la spécialisation flexible est l’importance croissante conférée à la demande. Idéalement, un bien ne doit être produit et envoyé que lorsqu’il existe une demande pour celui-ci. La production et les opérations logistiques doivent donc se déclencher à la commande. Le système productif étant ainsi tiré par l’aval, le système logistique est piloté par l’aval. Ainsi le cycle de vie des produits, les opérations de promotion et les stratégies marketing rythment la production ainsi que le déclenchement des opérations logistiques qui lient les systèmes productifs aux systèmes distributifs. Or la grande distribution détermine profondément les habitudes de consommation et donc le rythme des commandes adressées aux systèmes productifs (Veltz, 2005). De ce fait, les groupes de la grande distribution deviennent des acteurs de poids au sein des organisations logistiques actuelles (Bonacich et Wilson, 2008).

En effet, les groupes de la grande distribution mettent en place leur propre système logistique : un réseau d’entrepôts et un système d’informations qui leur permet de se charger eux-mêmes de l’approvisionnement de leurs magasins en lieu et place de leurs fournisseurs. La mise en place des centrales d’achat et le déploiement des réseaux logistiques des groupes de la grande distribution sont deux faces du même processus. Les enjeux logistiques sont en effet au cœur de leur modèle économique. Son efficacité permet à ces entreprises de vendre le produit au consommateur final avant de l’avoir payé au fournisseur²⁰. Certains de ces groupes sont tellement impliqués dans la fonction logistique qu’ils sont devenus des “*powerful single actors that are taking the responsibility of managing the web of flows*” (Hesse, 2008 : p. 38) à l’image de Walmart. Cette dernière est la première entreprise mondiale avec un chiffre d’affaires annuel proche de 450 milliards de dollars. Les groupes de la grande distribution tendent à prendre en charge stratégiquement la logistique avale d’un nombre de plus en plus grand de leurs fournisseurs (Camman et al, 2007 ; Fender et Pimor, 2013). Prolongeant les *process* industriels, la grande distribution organise de plus en plus massivement sa logistique en flux tendus (Encadré 2-1).

²⁰ Le délai légal de paiement du fournisseur est de 45 jours en France.

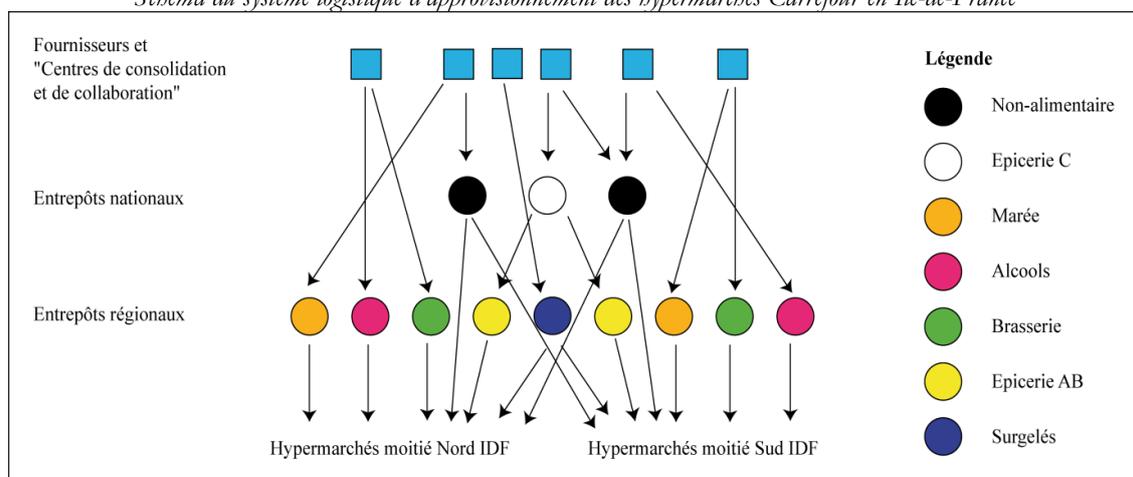
Encadré 2-1. La logistique de Carrefour et de Monoprix

Carrefour

La logistique du groupe Carrefour repose sur un réseau de 58 entrepôts livrant 4500 points de vente (220 hypermarchés, 1000 supermarchés, plus de 3500 petits magasins de proximité). Le réseau logistique représente une surface totale de 1 750 000 m². Les entrepôts sont à la fois organisés par format et par métier. Il y a un réseau d'entrepôts pour les supermarchés, dits multiformats, et un autre pour les hypermarchés. La majorité des entrepôts multiformats est exploitée par la filiale logistique de Carrefour : Logidis Comptoirs Modernes. Tous les entrepôts d'hypermarchés sont exploités par des prestataires logistiques, principalement Norbert Dentressangle, ID logistic, Kuehne + Nagel, DHL, Stef TFE, Géodis, FM Logistic. L'organisation par métiers est la suivante. Les entrepôts non alimentaires, c'est-à-dire l'électroménager, le textile ou la culture, sont nationaux ou binationaux et fonctionnent pour moitié en stock et pour moitié en flux tendus. Les entrepôts de produits alimentaires et d'hygiène, spécialisés en sous-produits (frais, épicerie, brasserie, surgelés, droguerie-parfumerie-hygiène), sont régionaux et fonctionnent presque tous en flux tendus.

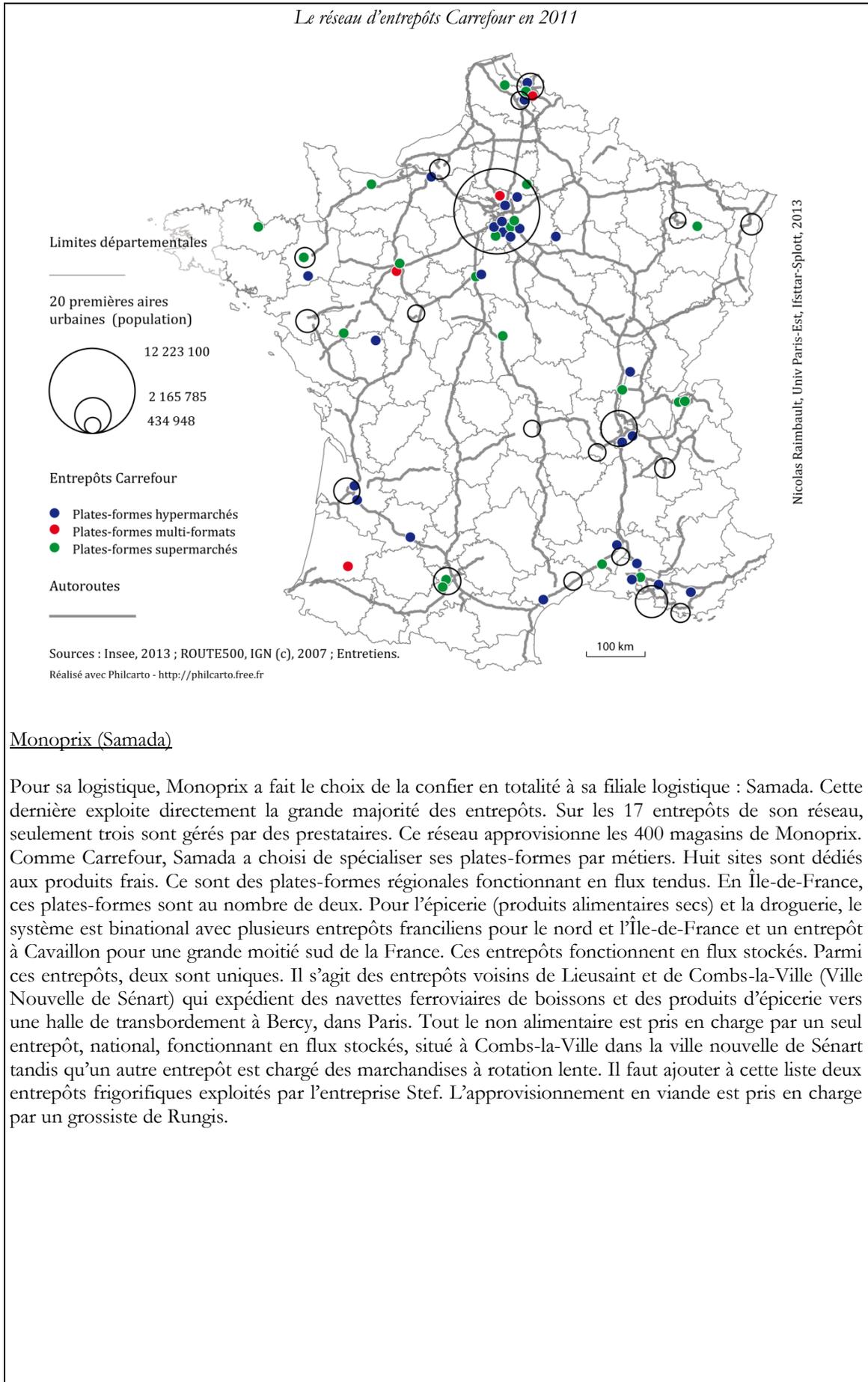
Carrefour a pour objectif de généraliser les flux tendus à la totalité de son organisation logistique, pour tous les produits. Afin de continuer à travailler aussi avec de petits fournisseurs, dont les volumes sont trop réduits pour fonctionner en flux tendus, Carrefour a mis en œuvre une politique de mutualisation des stocks de ses fournisseurs au sein de « centres de consolidation et de collaboration » à partir desquels il est possible d'organiser un transport régulier quotidien. Il s'agit d'entrepôts mis à la disposition des fournisseurs. Au sein de ces entrepôts, le stock appartient encore aux fournisseurs. L'exploitation de l'entrepôt est le fait d'un prestataire choisi en accord avec Carrefour. Ces centres sont au nombre de six pour l'instant. Cet exemple illustre le fait que la généralisation d'une logistique en flux tendus ne supprime pas totalement le recours au stockage mais fait remonter ce dernier en amont dans la chaîne d'approvisionnement.

Schéma du système logistique d'approvisionnement des hypermarchés Carrefour en Île-de-France



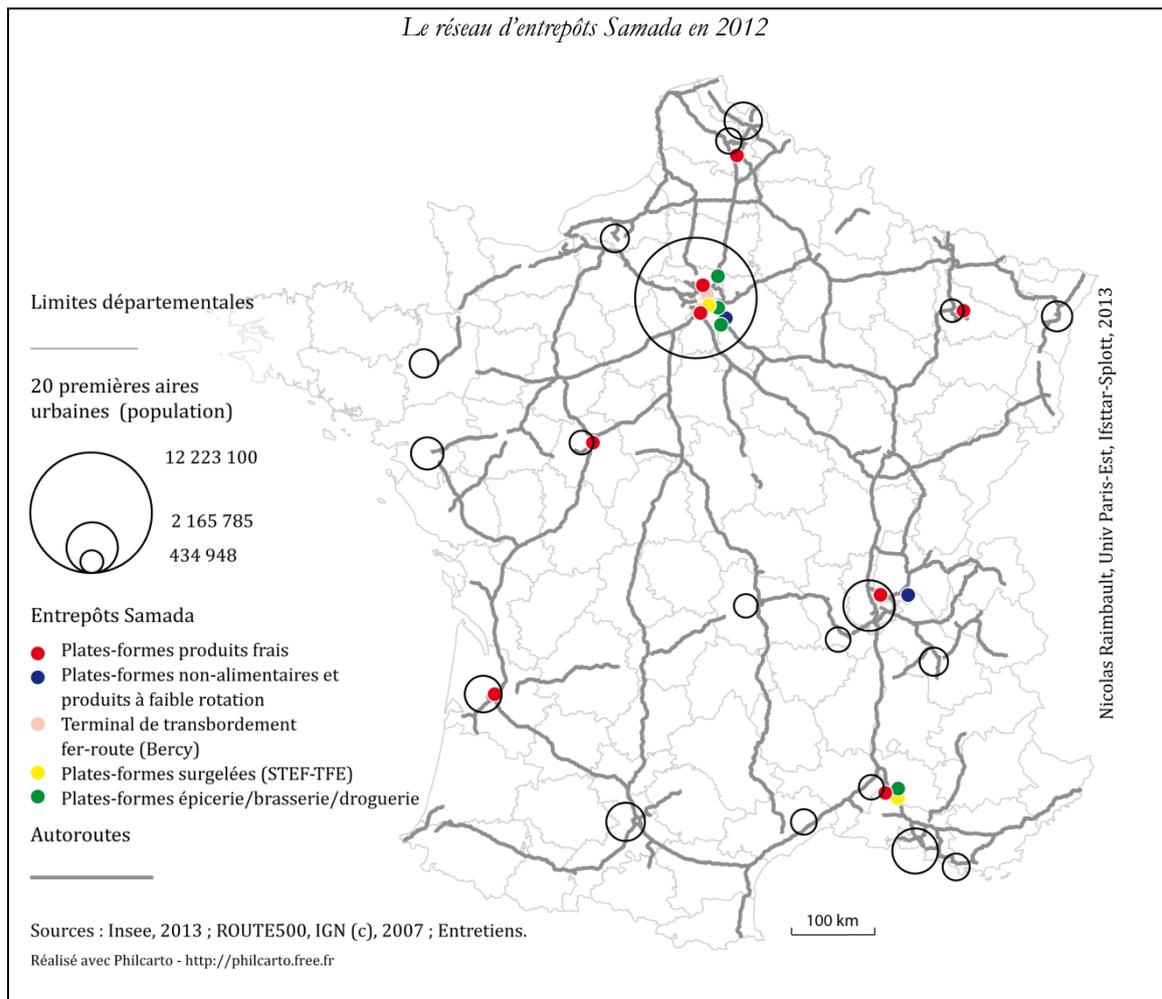
Raimbault, 2010 : données Carrefour.

Le réseau d'entrepôts Carrefour en 2011



Monoprix (Samada)

Pour sa logistique, Monoprix a fait le choix de la confier en totalité à sa filiale logistique : Samada. Cette dernière exploite directement la grande majorité des entrepôts. Sur les 17 entrepôts de son réseau, seulement trois sont gérés par des prestataires. Ce réseau approvisionne les 400 magasins de Monoprix. Comme Carrefour, Samada a choisi de spécialiser ses plates-formes par métiers. Huit sites sont dédiés aux produits frais. Ce sont des plates-formes régionales fonctionnant en flux tendus. En Île-de-France, ces plates-formes sont au nombre de deux. Pour l'épicerie (produits alimentaires secs) et la droguerie, le système est binational avec plusieurs entrepôts franciliens pour le nord et l'Île-de-France et un entrepôt à Cavaillon pour une grande moitié sud de la France. Ces entrepôts fonctionnent en flux stockés. Parmi ces entrepôts, deux sont uniques. Il s'agit des entrepôts voisins de Lieusaint et de Combs-la-Ville (Ville Nouvelle de Sénart) qui expédient des navettes ferroviaires de boissons et des produits d'épicerie vers une halle de transbordement à Bercy, dans Paris. Tout le non alimentaire est pris en charge par un seul entrepôt, national, fonctionnant en flux stockés, situé à Combs-la-Ville dans la ville nouvelle de Sénart tandis qu'un autre entrepôt est chargé des marchandises à rotation lente. Il faut ajouter à cette liste deux entrepôts frigorifiques exploités par l'entreprise Stef. L'approvisionnement en viande est pris en charge par un grossiste de Rungis.



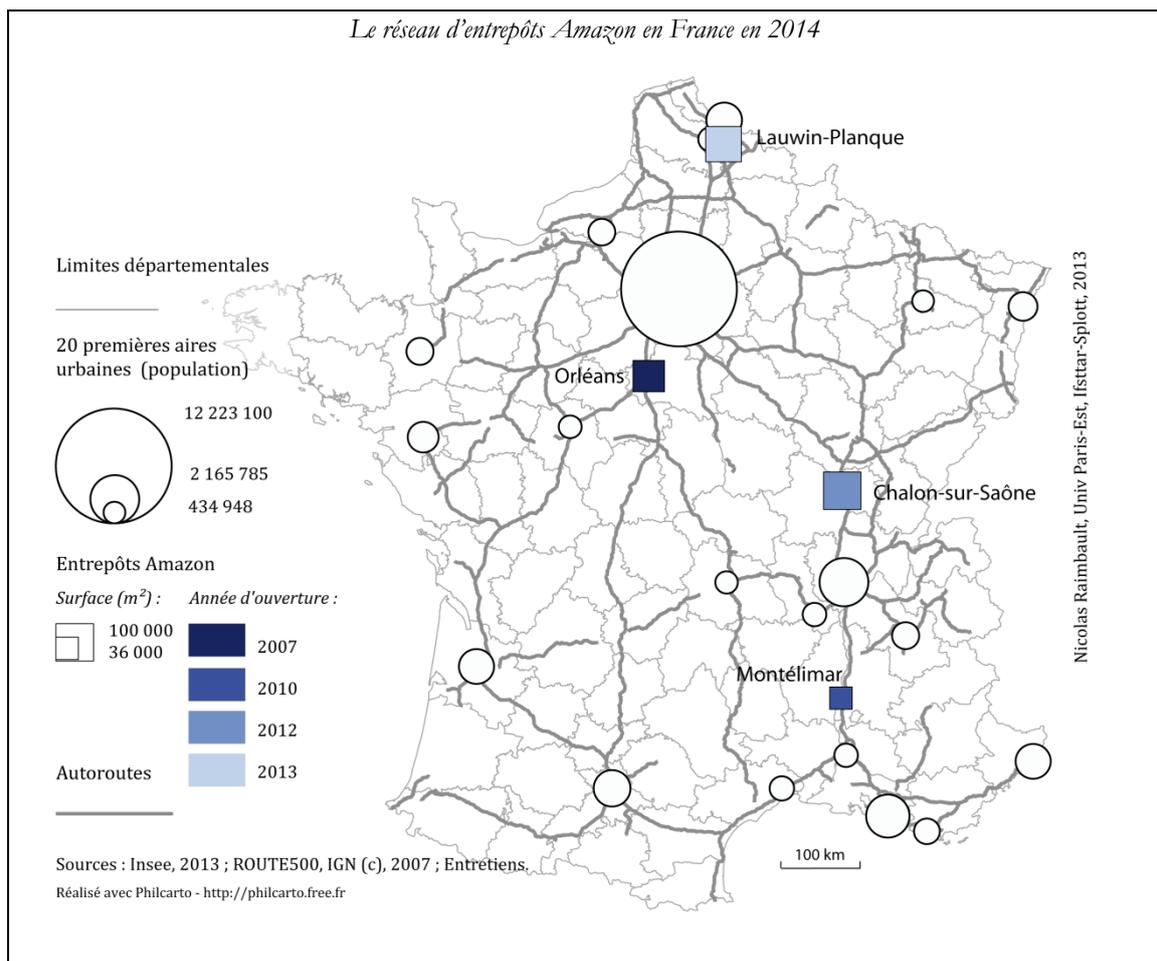
Enfin, une autre grande mutation en cours à l'aval correspond à l'importance croissante du « e-commerce » au sein du monde du commerce. Les principaux « e-marchands », au premier rang desquels Amazon (Encadré 2-2), deviennent des chargeurs de tout premier ordre. Ce nouveau canal de vente est en concurrence directe avec la grande distribution. Cependant, les groupes de cette dernière rachètent un nombre de plus en plus important de « e-marchands » et les intègrent peu à peu dans leurs réseaux logistiques et de vente. Le e-commerce crée de nouveaux besoins en services logistiques : les « e-marchands » prennent en charge ce que les consommateurs réalisaient auparavant eux-mêmes (le transport des biens des magasins au domicile). Le e-commerce nécessite donc la mise en place de nouveaux systèmes logistiques. Il génère de nombreux envois, pris en charge notamment par les postes et les messagers : les envois de la vente à distance et du e-commerce représentent les trois-quarts du volume total de colis distribués en France (FEVAD, 2009). Le développement du « e-commerce » participe en ce sens du développement logistique (Morganti, 2015).

Encadré 2-2. La logistique d'Amazon France

Amazon est aujourd'hui le leader mondial du e-commerce. Centrée au départ sur le livre, puis sur les produits culturels, la firme a rapidement étendu son offre à tout type de biens de consommation jusqu'aux produits frais. Son modèle économique repose sur sa capacité à mettre en vente un très grand nombre de références, depuis les produits les plus demandés jusqu'aux plus rares (les quantités disponibles sont alors faibles), ces derniers étant proposés par des tiers (particuliers ou professionnels), Amazon assurant l'intermédiation commerciale. Ce modèle économique correspond à la notion de « longue traîne » qui fait l'avantage concurrentiel du e-commerce, et tout particulièrement d'Amazon. La logistique, la capacité à livrer n'importe quel produit à tout client n'importe où dans le monde, est donc au cœur de son modèle économique. C'est pourquoi Amazon considère que les opérations logistiques font partie de son cœur de métier. La définition et l'organisation du réseau logistique, c'est-à-dire le nombre d'entrepôts, leur localisation, leur taille et leur exploitation, est au cœur de la stratégie d'entreprise. Seul le transport est confié à des prestataires extérieurs.

L'organisation logistique d'Amazon repose sur une soixantaine d'entrepôts distribués dans le monde. Le terme d'entrepôt est impropre pour nommer ces bâtiments de plusieurs dizaines de milliers de m² dont la fonction est moins de stocker des marchandises que de produire des colis. Il s'agit plutôt d'« usines logistiques » (Malet, 2013 : p.15). Des ouvriers (les réceptionneurs - *eachers*) défont les palettes des camions et référencent les marchandises, d'autres (les stockeurs - *stowers*) les placent sur les étagères de l'entrepôt. Des ouvriers collectent (*pickers*) les marchandises à expédier sur des charriots roulant. Enfin des ouvriers répartissent les marchandises dans des colis (*packers*) qui continuent leur course sur des convoyeurs vers les véhicules de livraison. Cette organisation du travail n'est pas propre à Amazon. Cela correspond au rôle des entrepôts contemporains dans les organisations logistiques. Cependant, le fait de produire des colis plutôt que des palettes comme dans le cas des entrepôts de la grande distribution, comme ceux de Carrefour et de Monoprix présenté ci-dessus, augmente le nombre de tâches à effectuer et donc l'intensité en main d'œuvre.

Quatre entrepôts sont localisés en France. Ils ont vocation à couvrir le marché français mais aussi d'autres clients européens dès que cela apparaît comme étant la solution la plus efficace. Inversement, les consommateurs français peuvent recevoir des colis depuis des entrepôts localisés dans d'autres pays européens selon la répartition des stocks. Ces quatre entrepôts ne sont pas spécialisés par types de produit. Ils permettent de distribuer les marchandises selon de grandes régions logistiques : le Nord depuis Douai (Lauwin-Planque), la métropole parisienne et l'Ouest depuis Orléans (Saran), l'Est depuis Chalon-sur-Saône et le Sud-est depuis Montélimar.



1.1.3. Prendre en charge la croissance des envois nécessaires à la production et à la distribution des marchandises

Les mutations économiques des systèmes productifs et distributifs correspondant au post-fordisme se traduisent moins par une augmentation du volume à transporter que par une hausse des envois. Celle-ci découle directement de la mondialisation et de la fragmentation de la production et de la mise en place de systèmes en flux tendus pilotés par l'aval.

Ainsi, en France, l'« enquête ECHO »²¹ (Guilbault et Soppé 2009) fait le constat d'une fragmentation du système productif français, d'une complexification des relations entre les entreprises, ainsi que du rôle croissant de l'aval : 66 % des établissements de l'échantillon enquête produisent essentiellement sur commande ; c'est-à-dire selon une organisation en flux tendus. Elle constate aussi, entre la première enquête datant de 1988 et la seconde datant de 2004, que le nombre d'envois a augmenté plus vite que le tonnage total : une progression annuelle de 3.6% contre seulement 2.1% pour le tonnage. En conséquence, les envois sont en moyenne plus réduits qu'en 1988 : le poids médian a été divisé par 4,5. En cohérence avec la diffusion de l'organisation en flux

²¹ L'enquête auprès des chargeurs et opérateurs de fret (enquête ECHO) a pour objectif de décrire des chaînes logistiques pour tous les modes de transport. Dans ce but 10.000 envois ont été suivis pendant les années 2003 et 2004 avec des questionnaires adressés aux établissements chargeurs, aux agents de fret et aux transporteurs.

tendus à une grande partie du système productif, cette enquête montre que l'organisation logistique actuelle nécessite un système logistique flexible à même de prendre en charge un nombre important et fréquent de petits envois.

Ce développement logistique repose sur trois principaux modes de transport particulièrement adaptés aux enjeux de la globalisation, de la fragmentation et des flux tendus (Guilbault et Soppé, 2009 ; Strale, 2013) : les modes maritime et aérien pour les envois intercontinentaux, le mode routier pour le transport national et continental.

Tableau 2-1. Evolutions des modes de transport (en t-km) entre 1990 et 2010 dans l'Union Européenne

Mode de transport	Evolution 1990 – 2010
Transport routier national	+ 35 %
Transport ferroviaire national	0 %
Transport fluvial national	- 2%
Transport maritime entre l'Europe et le reste du monde	+ 21 %
Transport aérien entre l'Europe et le reste du monde	+ 120 %

Sources : Strale, 2013, d'après Eurostat.

Tableau 2-2. Répartition modale des transports intérieurs terrestres de marchandises en France en 1990, 2000, 2005 et 2011 (en % des t-km)

Mode de transport	1990	2000	2005	2011
Transport ferroviaire	20,6	16,6	10,9	9,5
Transport routier	76,5	81,3	87,0	88,3
Navigation fluviale	2,8	2,1	2,1	2,2

Sources : SOeS 2013, d'après SOeS, Eurostat, VNF.

Enfin, le développement logistique prend une forme particulière dans les économies du Nord. En effet, les systèmes économiques de nombreux pays industrialisés induisant davantage d'importations que d'exportations de marchandises, la majorité des activités logistiques qui y sont localisées ont pour but de desservir les marchés de consommation qui constituent le cœur de ces économies. Le développement logistique des pays du Nord correspond donc principalement au déploiement des réseaux logistiques de distribution, notamment ceux de la grande distribution et du e-commerce (Encadré 2-1 ; Encadré 2-2). Schématiquement, nous pouvons résumer le développement logistique des pays du Nord en ces termes. En se délocalisant, les usines laissent place à des entrepôts dont la fonction est de recevoir les biens fabriqués dans le Sud mais consommés dans le Nord. Ce lien entre l'industrie et la logistique est d'autant plus fort qu'un certain nombre d'opérations productives, dites de « *post-manufacturing* », peuvent avoir lieu au sein des entrepôts de distribution : depuis l'emballage ou l'étiquetage jusqu'au montage finale en passant par des opérations de contrôle voire de service après-vente et de réparation (Dornier et Fender, 2007). Ainsi certaines activités manufacturières, déstabilisées par les mutations de la production, se sont-elles redéployés au sein des activités logistiques.

En raison des différentes mutations macro-économiques que nous venons de décrire, la logistique devient un enjeu fort de compétitivité, en termes de qualité de service et de coût, pour les entreprises des réseaux de production et de vente. Deux principales conséquences en découlent. Les entreprises identifient peu à peu une fonction logistique en leur sein et la transforment afin d'en faire un levier de productivité. De plus, les besoins croissants en services logistiques exprimés par les entreprises conduisent à la création de marchés de prestations logistiques, prolongeant les marchés du transport existant.

1.2. Identification d'une fonction logistique au sein de l'entreprise

La logistique recouvre des fonctions économiques ancillaires, approvisionner, expédier, transporter, stocker, transborder, que les entreprises de la production et du commerce prenaient elles-mêmes en charge ou confiaient à des tiers. La fonction logistique a, quant à elle, une histoire bien plus récente : celle de l'identification d'une véritable fonction logistique dans l'entreprise comme un levier de productivité permettant de l'adapter aux mutations de la production et de la distribution. D'une part les enjeux logistiques, appréhendés par la notion de « Supply Chain Management » (SCM) (Colin, 2005), acquièrent une dimension stratégique pour l'entreprise (Darré, 1992). D'autre part, les opérations logistiques elles-mêmes sont délimitées et caractérisées comme étant des fonctions-supports à optimiser. Ce processus est essentiel dans l'apparition d'une sphère d'activités logistiques identifiée comme telle. Différentes périodisations peuvent être adoptées pour décrire ce double processus (Colin, 2005 ; Dornier et Fender, 2007 ; Lièvre, 2007). Nous l'approcherons en deux temps correspondant d'une part à l'évolution de l'organisation concrète des opérations logistiques et d'autre part à la construction d'une pensée du SCM. Les mutations des organisations logistiques des entreprises sont une dimension des mutations générale de l'organisation de la firme postfordiste. Elles sont donc liées à l'une des cinq formes institutionnelles de l'école de la régulation que nous avons présentées en introduction.

1.2.1. La naissance d'une fonction logistique dans l'entreprise : la recherche de l'efficacité du flux logistique

Bien que certains documents fassent état de réflexions autour de l'importance de la distribution physique au début du XX^{ème} siècle (Stock et Lambert, 2001), c'est après la seconde guerre mondiale que la logistique devient peu à peu une préoccupation explicite des entreprises, tout particulièrement industrielles. L'évolution a d'abord lieu aux Etats-Unis puis en Europe et au Japon et enfin au sein de toutes les entreprises. L'*American Marketing Association* en propose une définition dès 1948 : « *la logistique concerne le mouvement et la manutention de marchandises du point de production au point de consommation ou d'utilisation.* » L'approche est éminemment technique. La logistique consiste à optimiser la distribution physique, c'est-à-dire le transport, ainsi que la gestion du stockage et des approvisionnements, pour en réduire le coût. Ces différentes tâches sont d'abord appréhendées « en

silos » puis, peu à peu, de manière transversale sous la dénomination de logistique (Colin, 2005). À côté de la production, une autre fonction d'entreprise apparaît ainsi. Il s'agit cependant généralement d'activités peu valorisées dans l'entreprise (Darré, 1992). Elles sont appréhendées comme improductives, réductibles à un coût.

Ensuite, une approche plus gestionnaire vient peu à peu étoffer cette première approche technique de la fonction logistique. Son ambition est de piloter l'ensemble des flux dans lesquels s'inscrit la production : l'expédition vers des clients (produits finis, pièces détachées), les flux entre ou au sein d'unités de production (produits semi-finis) et enfin les flux reçus de fournisseurs (matières premières, composants). Cette approche trouve son paradigme dans le pilotage par l'aval, c'est-à-dire l'organisation des flux par rapport à la demande. La logistique devient l'art de déclencher les opérations ni trop tôt ni trop tard : le « *juste à temps* ». La définition de la logistique se fait alors plus abstraite et plus englobante. En 1972, le National Council of Physical Distribution Management (NCPDM) définit l'objet de la logistique ainsi : « *planifier, mettre en œuvre et contrôler un flux efficient (...) [ce qui inclut notamment] le type de service offert aux clients, la prévision de la demande, les communications liées à la distribution, le contrôle des stocks, la manutention des matières, le traitement des commandes, le service après-vente et les pièces détachées, le choix des emplacements des usines et des entrepôts, les achats, l'emballage, le traitement des marchandises retournées, la négociation ou la réutilisation des éléments récupérables ou mis à ferraille, l'organisation du transport et le transport effectif des marchandises, ainsi que l'entreposage et le stockage.* » A rebours de la délimitation d'une fonction logistique dans l'entreprise, une telle définition laisse peu de fonctions hors de son champ.

La fonction logistique dans l'entreprise devient ainsi transversale. Elle vise une meilleure coordination à la fois inter-fonctionnelle et inter-organisationnelle en vue de fluidifier le plus possible la chaîne depuis les fournisseurs jusqu'aux consommateurs. Elle cherche non seulement la plus grande optimisation possible des moyens logistiques, et notamment du stockage, mais à penser cette optimisation à l'échelle de l'entreprise. Par conséquent, la logistique se définit alors plus par sa finalité, optimiser le flux qui traverse l'entreprise, que par les moyens qu'elle déploie. La logistique devient, selon l'Association française pour la logistique dans l'entreprise (ASLOG), première association sur ce thème créée en France en 1972, « *l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produit à l'endroit et au moment où une demande existe (...)*. Elle est vue comme un facteur important de la compétitivité des entreprises, un « *ultime gisement de productivité* », ou un « *trésor caché* » selon les termes du cabinet de conseil A.T. Kearney (1986), l'un des principaux promoteurs de l'approche logistique dans les années 1980 (Darré, 1992, 1993). Les fonctions et activités de l'entreprise liées à la logistique ainsi définie sont potentiellement infinies. La logistique apparaît pour la première fois en France dans un document officiel, sous cette définition, en 1983²² (Artous et Salini, 2005). Afin de gérer ensemble les flux de l'entreprise, les entreprises sont de plus en plus

²² Commissariat Général du Plan, rapport du groupe de politique des transports, Paris : la documentation française, 1983.

nombreuses à créer des postes de directeurs logistiques ayant en charge la supervision et la coordination des différentes opérations logistiques en coordination avec les autres fonctions de l'entreprise.

1.2.2. Le « Supply Chain Management » : une approche de la gestion de l'entreprise et de la filière par les flux

Les enjeux logistiques apparaissant comme étant de plus en plus stratégiques, la logistique, plus qu'une simple fonction, devient peu à peu une approche globale de l'entreprise saisie à partir des flux, physiques, informatiques et financiers, qui la parcourent et des enjeux de leur gestion. En d'autres termes, après le temps de la fonction logistique dont la vocation est de gérer les flux de l'entreprise, advient le « Supply Chain Management » (SCM) consistant à « gérer l'entreprise par les flux » (Colin, 2005). Il est défini en 2005 par le Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP) de la façon suivante : « Le management de la supply chain comprend la prévision et le management de toutes les activités relevant de la recherche de fournisseurs, de l'approvisionnement, de la transformation et toutes les activités relevant du management logistique. Cela inclut tout particulièrement la coordination et coopération entre les partenaires du canal, qui peuvent être des fournisseurs, des intermédiaires, des prestataires de services et des clients. Le management de la supply chain intègre donc le management de l'offre et celui de la demande, dans l'entreprise comme entre entreprises ». Les enjeux variant en partie selon les segments de la supply chain, la littérature gestionnaire distingue différents sous-champs du SCM (Encadré 2-3).

Encadré 2-3. Les différents segments de la supply chain

La littérature du SCM distingue des sous-champs impliquant des gestions différentes :

- Logistique d'approvisionnement,
- Logistique de production,
- Logistique de distribution,
- Logistique de retour : c'est-à-dire logistique de soutien, de service après-vente, des déchets et produits valorisables.

Pour chaque sous-champ, cette littérature propose des solutions informatiques, gestionnaires et organisationnelles différentes (Mathe, 2010 ; Savy, 2006a ; Fender et Pimor, 2013).

Cette même littérature distingue trois fonctions ou dimensions du SCM. La fonction stratégique « définit les moyens logistiques pour contribuer à atteindre les moyens stratégiques que s'est fixée l'entreprise » ; la fonction tactique correspond au « pilotage du flux pour en assurer l'ordonnement » via un système d'information ; la fonction opérationnelle correspond à la mise en œuvre concrète (Dornier et Fender, 2007, p. 67). Avec cette approche, la logistique quitte ainsi le seul monde de la technique et de l'ingénierie, la fonction opérationnelle, pour entrer dans celui de la gestion d'entreprise et de l'informatique, la fonction tactique, voire de sa direction, la fonction stratégique. Elle met à distance les fonctions concrètes de la logistique, celles de l'approche technique, et met l'accent sur les flux d'informations, leur production, leur traitement et leur gestion.

L'approche du SCM est d'abord mise en œuvre à l'échelle des entreprises : la « supply chain » interne. En effet, dans la plupart des entreprises, la direction de la logistique est peu à peu renommée direction de la « supply chain ». Par ailleurs, le SCM, au sens plein, aurait vocation à piloter la « supply chain » externe (Colin, 2005), c'est-à-dire la filière depuis les fournisseurs jusqu'aux détaillants voire jusqu'au consommateur final, soit la totalité de la chaîne de valeur d'une production donnée. La logistique devient alors l'objet de relations, de négociations et parfois de partenariats entre les entreprises d'une filière. A ce titre, les grands chargeurs, de l'industrie et de la grande distribution, tendent à prendre peu à peu en charge les organisations logistiques de leurs fournisseurs et clients au sein de la chaîne de valeur. Finalement, qu'il soit interne ou externe, le SCM devient ainsi pleinement un élément de la stratégie de l'entreprise voire de la filière. La dimension opérationnelle, voire la fonction tactique, du SCM est alors redéfinie comme des fonctions-supports, subalternes aux choix stratégiques. La littérature gestionnaire tend à faire consensus sur l'intérêt et la pertinence d'externaliser ces tâches d'exploitation à des prestataires spécialisés, c'est-à-dire de recourir à des marchés, afin d'en réduire le coût et d'augmenter la productivité (Colin, 2005).

L'évolution de l'approche de la logistique vers la notion de SCM correspond largement à l'évolution des modèles organisationnels de la firme. En effet, la fragmentation de la production et la spécialisation flexible mettent à mal la firme fordiste intégrée. Le paradigme organisationnel dominant parmi les entreprises est le recentrage sur le « cœur de métier » associé au recours aux marchés pour les autres tâches (Williamson, 2002). Dans ce cadre, les enjeux logistiques connaissent deux destins à la fois liés et contrastés. Les grandes entreprises actives dans les biens de consommation, habillement, ameublement, électroménager et informatique notamment, ont majoritairement défini leur cœur de métier autour de la conception des biens (recherche et développement, design) et du marketing, via la grande distribution ou leurs propres réseaux de vente, et donc de la logistique de distribution, celle-ci étant organisée à partir de centres de distribution, de grands entrepôts concentrant les marchandises correspondant à un marché (nationale ou continentale). La production effective est confiée à un réseau de fournisseurs, souvent à géométrie variable (Dicken, 2011). La gestion stratégique de la supply chain est donc au cœur de leur métier. Dans le même temps, les tâches opérationnelles, voire la gestion tactique d'une supply chain, tendent à être externalisées. Par exemple, toute la logistique de distribution européenne de Samsung est confiée au prestataire DHL, qui prend en charge à la fois les tâches opérationnelles et leur coordination à l'échelle européenne (dimension tactique du SCM). Les groupes de la grande distribution connaissent une évolution semblable distinguant gestion stratégique et gestion opérationnelle (Encadré 2-1). Finalement, la reconnaissance des enjeux logistiques comme des enjeux stratégiques pour les entreprises tend à identifier les opérations logistiques comme des fonctions-supports. Réduire leur coût et augmenter leur productivité offrent l'opportunité d'un avantage concurrentiel. Cette pression à l'optimisation des tâches logistiques peut justifier leur externalisation et donc l'apparition de prestataires logistiques.

Au terme de cette évolution, il apparaît que la logistique a su « faire sa place dans l'entreprise » (Darré, 1993) en étant définie comme l'ensemble des services en charge de la gestion, depuis les opérations physiques jusqu'aux enjeux stratégiques, des flux physiques parcourant l'entreprise et la filière. En ce sens, la logistique est bien devenue « *une configuration sociale complexe de la sphère productive repérable historiquement* », soit la définition d'un secteur économique selon les régulationnistes. Cependant un secteur économique se définit non seulement autour d'un produit, les services logistiques, mais aussi comme un ensemble de firmes en compétition au sein d'un marché. Or, l'apparition d'une fonction logistique dans l'entreprise va de paire avec la constitution de la logistique comme un marché de prestataires logistiques. Ce dernier contribue fortement en retour à délimiter le champ des activités logistiques, à déterminer leur nature et constitue un ressort important du développement logistique et de l'apparition d'un secteur logistique.

1.3. L'émergence d'un marché logistique

« C'est comme au « Club Med » où on vous dit amusez-vous, nous on s'occupe du reste. On leur disait produisez et vendez, nous on s'occupe du reste. Nous c'est la logistique amont, la logistique aval, on approvisionne les producteurs et on distribue leurs produits finis et on est là pour concevoir et opérer cette chaîne logistique. » (Entretien PDG Gefco : 24/01/2014)

Les chargeurs peuvent externaliser tout ou partie de leurs activités logistiques, depuis certaines opérations de transport jusqu'à la totalité des tâches opérationnelles (entreposage et transport) voire même jusqu'à la gestion stratégique de sa « supply chain ». Le degré d'externalisation logistique suit donc un gradient (Figure 0-1 ; Rushton et Walker, 2007). Il est difficile de mesurer l'ampleur de ce mouvement d'externalisation dans la mesure où les tâches externalisées sont très variables d'un chargeur à l'autre. L'Association française pour la logistique (ASLOG) estime en 2009 qu'en France le taux d'externalisation du transport est de 84 % et celui de l'entreposage et la préparation de commande est de 40%²³. Selon le baromètre *outsourcing* d'Ernst & Young, 73% des entreprises françaises externalisent au moins une fonction logistique. En Europe, le taux total d'externalisation des tâches logistiques opérationnelles oscillerait entre 60 et 75 % (Vasilis Vasiliauskas et al, 2008 cité par Strale, 2013). Le recours à des prestataires pour les tâches tactiques voire stratégiques sont plus rares mais se développent. Existe notamment un marché du conseil en stratégie logistique (Soret, 2013). Le taux d'externalisation est plus élevé aux Etats-Unis et au Royaume Uni qu'en Europe continentale. La tendance serait à la poursuite de l'externalisation, comme en témoignent les taux de croissance élevés de ces marchés, sans qu'il n'y ait consensus sur le sujet. Dans les pays émergents, le taux d'externalisation logistique reste extrêmement faible, il ne serait que de 2% en Chine (Ojala et al, 2008). Il est cependant en forte croissance : le marché des prestataires logistiques a bondi de 30 % par an en Chine au cours des années 2000 (Rushton et Walker, 2007). Défini de manière extensive, le marché logistique mondial est aujourd'hui estimé à 7000 Mds d'euros (Right-Muller, 2012, cité par

²³ Source: « L'état de l'art de la logistique globale des entreprises en France », 4^e enquête benchmark de l'ASLOG, 2009.

Dornier et Fender, 2007), le marché européen entre 710 et 1 100 Mds d'euros (AFII, 2005 , Right-Muller, 2012 cité par Dornier et Fender, 2007 ; Salini, 2006), soit environ 8 – 12 % du PIB européen et le marché français à environ 170 ou 180 Mds d'euros, soit environ 8-9 % du PIB français (DIRECCTE, 2013 ; ENPC-DGITM, 2014; Right-Muller, 2012 cité par Dornier et Fender, 2007). Les variations entre les différentes estimations relèvent principalement des divergences quant au degré d'externalisation logistique des chargeurs. Plus il est important, plus il nourrit le marché logistique au-delà des activités historiques de transport qui en constituent le socle.

Nous verrons dans cette section comment ce marché s'est construit et quelles en sont les conséquences sur la nature des activités logistiques et les ressorts du développement logistique. Nous nous poserons tout particulièrement les questions suivantes. Dans quelle mesure l'activité des différents prestataires en services logistiques constitue un marché logistique ? Quelles relations entretiennent ces prestations avec les marchés anciens du transport ? Autrement dit, assiste-t-on à l'émergence d'un marché logistique au-delà, à côté ou à la place des marchés existants du transport ? Pour répondre à ces questions, il convient de retracer la genèse des différentes prestations logistiques

L'émergence du ou des marchés logistiques actuels découle directement des politiques de libéralisation des transports et des postes engagés en Europe au cours des années 1980. Les différentes prestations logistiques d'aujourd'hui se sont ainsi constituées à partir des marchés historiques du transport de lots, de messagerie et des transitaires, et de leur grande diversité d'entreprises privées, mais aussi autour des grandes entreprises nationales du transport ferroviaire et des services postaux, anciens monopoles publics, privatisés dans certains pays. En ce sens, le développement logistique renvoie aux mutations des modes de régulation des Etats européens, vers une logique souvent décrite comme néolibérale (Harvey, 2005), accompagnant les mutations du régime d'accumulation exposées plus haut. Le secteur logistique et les organisations logistiques actuelles sont donc profondément structurés par cette dérégulation, c'est-à-dire par le reflux des régulations publiques portant sur le transport.

1.3.1. Le processus de dérégulation des marchés du transport et des Postes

Après la seconde guerre mondiale, en Europe, le transport de marchandises faisait l'objet d'un marché très réglementé sur la base de différents métiers bien différenciés. Les transports étaient organisés soit sous la forme d'un service public, pour le transport ferroviaire et les postes, soit sous la forme d'un marché régional très régulé, pour le transport routier et fluvial.

En France, l'offre de transport ferroviaire était le fait d'une entreprise publique nationale en monopole : la SCNF. Le ferroviaire représentait alors le mode de transport principal, notamment pour les envois de longue distance (Darot, 1972 ; Jouvenel et al, 2003). Il allait de pair avec une offre de messagerie routière qui prenait en charge les pré- et les post- acheminements. Ces sous-traitants du rail étaient, en raison de réglementations en vigueur, de petites entreprises régionales. Certains

deviennent des filiales de la SCNF. Existait parallèlement un marché du transport routier de lots, non lié au ferroviaire, connaissant une croissance continue du fait des progrès technologiques du mode routier. Ces deux types de transport routier faisaient l'objet d'une réglementation importante. Les capacités de transport étaient contingentées, avec une licence pour les transports sur courte distance et une licence pour les transports de longue distance. Ces derniers (envois de plus de 150 km) étaient soumis aussi à une tarification routière obligatoire (TRO)²⁴, souvent supérieure au prix de la SNCF (Darot, 1972). Ces dispositions favorisaient l'activité de petites entreprises régionales, voire d'artisans possédant seulement un véhicule. Les marchés étant ainsi très fragmentés, locaux et atomistiques, des organisateurs de transport, nommés commissionnaires de transport, étaient incontournables pour toute chaîne de transport un peu complexe. Ils s'appuyaient sur des bourses de fret régionales²⁵ où s'ajustaient localement l'offre et la demande. Enfin, les services postaux, et donc d'envoi de colis (de moins de 200 kg), étaient aussi l'objet de monopoles publics, la Poste en France. Ainsi le marché du transport de marchandises concernait-il alors d'un côté de grandes entreprises publiques en monopole et de l'autre de petites entreprises régionales, voire artisanales, fortement encadrées par des règles et des institutions publiques.

La dérégulation du transport et des postes a eu lieu en Europe à partir des années 1980 et s'est approfondie au cours des années 1990 et 2000. Ce processus s'inscrit directement dans le cadre de la mise en place d'un marché unique européen à la suite de l'acte unique européen de 1986. Ce projet suppose l'existence de services de transport européens, c'est-à-dire d'un marché européen du transport. Il entraînait donc directement en conflit avec les différents marchés de transports organisés et régulés à l'échelle nationale. Un grand nombre de « paquets législatifs » visant la libéralisation des transports et des services postaux se sont étalés de 1987 à 2007 et ont été progressivement mis en œuvre par les Etats membres²⁶. Ces politiques de libéralisation ne consistent pas seulement en la suppression des monopoles et la mise en place de règles européennes communes de concurrence. En ce qui concerne le ferroviaire, elles entraînent aussi la séparation des activités d'opérateur de transport de celles de gestionnaire d'infrastructure, selon la notion d'« *unbundling* ». En France, Réseau Ferré de France (RFF) a ainsi été créé en 1997. Elles ont aussi pour objectif de faire émerger des champions européens de la logistique (Strale, 2013).

La dérégulation a lancé à la fois un mouvement d'atomisation (encore supérieur) de l'offre et un mouvement de constitution de grands groupes européens voire mondiaux. La structure marchande du secteur est ainsi devenue profondément duale. En ouvrant les marchés, la dérégulation a entraîné un vaste mouvement de « destruction créatrice ». Entre 1985 et 1990, il s'est créé environ 9000 sociétés de transport routier de marchandises en France, notamment dans le lot (Artous et Salini,

²⁴ Décret du 14 novembre 1949.

²⁵ Créés en 1961.

²⁶ C'est pourquoi le processus a été plus complexe à l'échelle des différents Etats européens. En France, la rupture correspond à la loi d'orientation des transports intérieurs (LOTI) de 1982. Elle a engagé la fin progressive du contingentement et de la tarification routière obligatoire (elle débuta en 1986).

2005). Elles étaient généralement sous capitalisées. Beaucoup ont rapidement déposé le bilan, remplacés par de nouvelles. Aujourd'hui encore, le secteur se caractérise par une grande instabilité en bas de la hiérarchie, en raison de ses faibles barrières à l'entrée. La mauvaise conjoncture économique depuis 2008 a ainsi conduit à une explosion des défaillances d'entreprises, essentiellement artisanales. La conjoncture économique est cependant différente selon les prestations considérées, comme nous le verrons ci-dessous. Finalement, malgré ces difficultés, de nombreuses entreprises du transport routier sont encore artisanales. A l'autre bout de la hiérarchie, ce processus a entraîné dans le même temps un grand mouvement de concentration conduisant à créer de très grands groupes, d'abord au sein des différents marchés d'origine (messagerie, organisation du transport) et rapidement de manière transversale. Ce mouvement d'intégration horizontale et verticale a entraîné et entraîne encore l'apparition d'un certain nombre de firmes globales ou européennes transcendant peu à peu ces différents marchés d'origine et autorisant à parler d'un marché global de la logistique (Coe, 2014).

1.3.2. Plusieurs marchés logistiques

Différents marchés se structurent sur la base de différentes prestations, de différents métiers selon le vocabulaire de ces entreprises. Ces derniers contribuent à définir le périmètre des activités logistiques et à singulariser ces sous-ensembles. Nos observations sont principalement établies à partir des classements annuels de l'officiel des transporteurs (2011, 2012, 2013), de la veille sur les firmes et les marchés du transport effectuée depuis plusieurs années par P. Salini²⁷ et de l'enquête d'Artous et Salini (2005). Elles décrivent la situation française mais sont représentatives de la situation de la plupart des marchés européens.

a) Le transport pour compte d'autrui

Le premier sous-ensemble correspond aux prestations de transport historiques en compte d'autrui ayant connu le processus de libéralisation que nous venons de décrire. Elles peuvent prendre la forme de transport de lots (ou en charge complète) consistant à organiser le transport de marchandises en véhicule complet entier d'un point à un autre. C'est un métier historique du transport routier mais il peut concerner tous les modes de transport à partir du moment où la demande du chargeur est assez importante pour justifier l'usage d'un véhicule complet. Le marché du transport routier de lots est resté assez artisanal et régional. Ce marché n'a pas donné lieu en France à un important mouvement de concentration et n'a donc pas fait émerger de grandes firmes de dimension européenne et mondiale, à l'exception notable de Norbert Dentressangle²⁸. Un grand nombre de ces transporteurs artisanaux sont des sous-traitants des groupes les plus importants.

²⁷ Dont il rend compte sur son site internet : http://patrice.salini.free.fr/Patrice_Salini/Bienvenue.html.

²⁸ Classement en annexe 2.1.

La messagerie au sens large prend en charge les envois de plus faibles tailles et poids (moins de trois tonnes), qui ne justifient pas l'affrètement d'un camion entier. La solution consiste à collecter ces envois et les acheminer vers une plate-forme où sont groupés ceux qui partagent la même destination. Ils sont ensuite expédiés vers une plate-forme à proximité de leur destination où ils sont dégroupés et à partir de laquelle ils sont livrés. Cette prestation suppose donc la mise en place d'un réseau de plates-formes. En France, deux marchés différents se sont structurés.

Le premier prend en charge les envois de 200 kg à 3 tonnes. Il s'agit du marché du groupage. Il correspond à des PME régionales ayant fusionné avec d'autres afin de bâtir des groupes reposant sur des réseaux nationaux ainsi qu'à des indépendants (artisans ou PME locales) regroupés en enseignes et formant ainsi des réseaux ou des groupements de taille suffisante pour proposer des services adéquats. On retrouve dans ce marché une partie des principales entreprises du transport de lots. Ce marché est donc de dimension nationale, voire européenne. Il est aussi dominé par Norbert Dentressangle tout en restant relativement fragmenté en firmes de taille modeste²⁹ malgré la barrière à l'entrée que constitue l'effet seuil du réseau.

Parallèlement, existe un marché pour les envois plus légers (moins de 200 kg) fonctionnant à la manière du groupage. Il s'agit d'envois allant du colis à la palette. Il correspond à des entreprises de plus grande ampleur. Il est souvent nommé messagerie, bien que le groupage présenté ci-dessous soit historiquement une branche de la messagerie. Ce marché est dominé en France par Calberson, fruit du regroupement de 24 anciens messagers régionaux, qui a ensuite été rachetée par Géodis, la filiale de la SNCF pour le transport de marchandises. Vient ensuite la filiale de La Poste : Géopost. Ce marché est donc dominé par deux entreprises publiques, anciens monopoles nationaux. On retrouve ensuite plusieurs entreprises transnationales entrées dans ce marché à la fin des années 1980, notamment des entreprises postales américaines, Fedex, UPS, DHL (rachetée ensuite par la Poste allemande), et une australienne, TNT (rachetée ensuite par la Poste néerlandaise). Ce marché est beaucoup plus concentré que celui du fret palettisé : les quatre premières entreprises assureraient plus de 50 % de l'activité (Andriankaja, 2014). Il concerne des entreprises de plus grande taille, majoritairement transnationales³⁰. Une partie de plus en plus grande des envois de ce marché sont européens voire mondiaux. Enfin, il connaît une croissance différenciée selon le type de prestation. La messagerie traditionnelle, à la palette, souffre. Il s'agit d'une prestation correspondant avant tout aux trafics de produits semi-finis au sein du processus de production (Artous, Salini, 2005). Au contraire, la messagerie des colis légers (moins de 30 kg) est en forte croissance, portée notamment par le développement du e-commerce.

Le dernier grand marché du transport pour compte d'autrui correspond au transport maritime. Il est animé à la fois par l'activité des armateurs maritimes et par celle des opérateurs de terminaux portuaires. Ce marché est porté par les logiques de la mondialisation économique que nous avons

²⁹ Classement en annexe 2.2.

³⁰ Classement en annexe 2.3.

présentées ci-dessus (Frémont, 2007). Il a connu un mouvement de concentration aigüe (Frémont, 2007 ; Soppé et al. 2009 ; Debrie, 2012). En 2012, les vingt premiers armateurs mondiaux pour le transport des conteneurs concentrent 84% de la capacité mondiale. Parallèlement, en 2007, les cinq premiers opérateurs de terminaux traitent plus de 50% des conteneurs manutentionnés dans le monde³¹.

b) L'organisation de transport

L'organisation d'une chaîne de transport, tant nationale qu'internationale, peut être confiée à un prestataire. Il s'agit du marché de l'organisation de transport. Ces entreprises sont appelées transitaires ou commissionnaires de transport (*freight forwarder*). Pour les envois internationaux, leur recours est quasiment incontournable en raison de la complexité organisationnelle, réglementaire, douanière et administrative de telles opérations. Ce marché s'est fortement internationalisé et est principalement dominé par des transitaires suisses (Kuehne + Nagel et Panalpina) ainsi que par des expressistes (DHL et UPS) et la Deutsche Bahn, ces derniers s'étant diversifiés dans cette activité³². En effet, les plus grands transporteurs proposent dorénavant ce service aux chargeurs. Ces grands transporteurs peuvent choisir d'assurer eux-mêmes le transport effectif ou bien de le confier à un sous-traitant.

c) La logistique contractuelle

Enfin, un nouveau marché émerge au cours des années 1980 et surtout 1990 : le marché de la logistique contractuelle. Il s'agit de toutes les opérations logistiques dédiées à un chargeur (la logistique de l'approvisionnement en matière première d'un industriel, la logistique des produits frais d'un groupe de la grande distribution ou la logistique d'un e-marchand) alors que les prestations de transport décrites ci-dessus sont multi-clients. Pour accomplir ces opérations, les prestataires signent un contrat avec un chargeur, selon généralement des durées courtes, un, deux ou trois ans, et prennent en charge tout ou partie des fonctions logistiques de ce dernier. Il peut s'agir à la fois de l'organisation logistique générale de la firme (stratégie), de la planification de ces approvisionnements et de ses expéditions (tactique) et de toutes les activités opérationnelles statiques et mobiles du chargeur. Ces dernières comprennent tant des prestations de transport que des activités qui ont lieu dans l'entrepôt : entreposage, préparation de commande, tri, pré- et post-manufacturing. Selon sa complexité, une prestation de logistique dédiée correspond à un service de 2PL, de 3PL ou de 4PL. Un « *second party logistics provider* » (2PL) ne propose qu'une prestation de transport. Il s'agit finalement du transport pour compte d'autrui, cependant non seulement pour un trajet et un envoi comme dans le cadre du transport de lots, mais sur un temps plus long défini par le contrat signé avec le chargeur. Il est intéressant de noter que cette pratique déjà existante avant l'émergence de la logistique

³¹ Classement en annexe 2.5.

³² Classement en annexe 2.6.

contractuelle est maintenant reconnue comme une sous-branche de la logistique contractuelle. La prestation logistique classique est le fait des « *third party logistics providers* » (3PL). Dans ce cadre, le prestataire est responsable de toutes les fonctions logistiques dans l'entrepôt et tous les flux liés. Il prend généralement en charge l'exploitation de l'entrepôt et sous-traite le transport à d'autres entreprises ou bien utilise les réseaux de messagerie. Il accomplit parfois des prestations annexes aux services logistiques telles que le pré et le post-manufacturing. Le degré le plus complet d'externalisation logistique est le fait des « *fourth party logistics providers* » (4PL). Ces derniers proposent de prendre en charge la totalité de la gestion logistique d'une entreprise, y compris et surtout les fonctions tactiques et stratégiques. En effet, les 4 PL sous-traitent généralement à d'autres entreprises l'accomplissement des opérations concrètes. En très grande majorité, les services de 4PL sont proposés par des 3PL. Les grands groupes du conseil sont aussi présents dans ce marché (Soret, 2013).

Contrairement aux métiers du transport, le métier de la logistique contractuelle est un métier neuf. Le marché est à construire, il y a peu d'héritages. En France, quelques entreprises spécialistes des nouveaux services logistiques émergent dans un premier temps, celui des pionniers. Il s'agit d'Exel logistics, Hays logistics, FM logistics et ID logistics notamment. Cependant, une fois le marché identifié, les principaux groupes de transport de marchandises, notamment les entreprises publiques du ferroviaire et des postes ainsi que les principaux organisateurs de transport, s'y engagent en créant des filiales ou en rachetant des entreprises. L'opération phare en ce domaine est l'acquisition en 2005 de celui qui est alors le n°1 mondial de la logistique contractuelle, Exel logistics, par DHL. Géodis, la filiale de la SNCF, est leader en France et l'une des plus importantes à l'échelle mondiale (Tableau 2-4). La construction de ce marché met aussi en branle des entreprises plus modestes. Entre autres exemples, Norbert Dentressangle, présent dans le lot, puis dans la messagerie, s'est engagé avec succès dans la logistique contractuelle, au point d'être en 2012 le troisième prestataire 3PL en France³³ et la cinquième entreprise française du secteur tout métier confondu³⁴. Ce marché se caractérise par son fort taux de concentration : neuf prestataires assumaient 45% du marché français pendant les années 2000 (Artous, 2003). Le marché français s'est ouvert à de nombreuses firmes européennes et mondiales (Tableau 2-4) tandis que les champions français se sont engagés avec succès aux échelles européenne et mondiale³⁵. Certains contrats logistiques sont d'ailleurs d'échelle européenne, notamment dans le cadre de la distribution de biens de consommation produits en Asie. Ce marché a connu et connaît toujours un fort taux de croissance, porté à la fois par l'augmentation des besoins logistiques et par l'externalisation des tâches logistiques des chargeurs.

³³ Source : Supply Chain Magazine, mai 2012.

³⁴ Source : L'Officiel des Transporteurs, n°2621, 25 novembre 2011.

³⁵ Classement en annexe 2.4.

Finalement, la distinction entre la logistique sous contrat et les prestations de transport en compte d'autrui plus anciennement établies comme le transport de lots, ou la messagerie, ne réside pas véritablement dans la différence entre des activités qui seraient mobiles, le transport, et des activités qui seraient statiques, dans l'entrepôt. Ce qui est en jeu, c'est plutôt la relation aux chargeurs. Du côté de la logistique dédiée, ce sont des activités, à la fois mobiles et statiques, qui résultent d'un contrat dédié avec une entreprise unique. Elles ne concernent pas qu'un trajet mais une activité régulière. Du côté de la messagerie au sens large, les chargeurs sont multiples, il n'y a pas qu'un contrat mais une multiplicité de contrats de transport. Les relations avec les chargeurs sont réduites au strict minimum (Tableau 2-3).

Tableau 2-3. Deux grands types d'activités logistiques

Types	Logistique dédiée	Logistique mutualisée
Métiers	2 PL, 3 PL, 4 PL	Transport de lots, messagerie, transitaires
Rapport au(x) client(s) et à l'espace économique local	Contrat avec une firme unique de l'industrie ou de la grande distribution, qui constitue son seul lien avec l'espace économique local	Dépendance à un tissu économique, productif, et à un bassin de consommation peu ou prou régional

1.3.3. Intégrations et globalisation

Depuis leur dérégulation, les marchés logistiques ont connu un important mouvement d'intégrations à la fois verticales et horizontales, conduisant *in fine* à l'émergence de plusieurs opérateurs multi-métiers globaux dans le sens où ils prennent en charge les flux internationaux et sont présents au sein de différents marchés nationaux. Salini (2011) et Coe (2014) ont ainsi identifié un certain nombre de grands opérateurs globaux du transport et de la logistique. Dix-neuf des vingt premières firmes logistiques identifiées par Coe ont toutes des activités sur plusieurs continents, dix-sept ayant des activités sur tous les continents (Coe, 2014). Les 40 firmes identifiées par Salini (2011) sont toutes multi-métiers, bien que leur degré de diversification soit variable.

Ce mouvement de concentration et de globalisation a suivi deux temps. Dans un premier temps, le mouvement de concentration permis par la libéralisation s'effectue dans chaque marché que nous venons de décrire, et essentiellement à l'échelle nationale. Dans un deuxième temps, celui des années 1990 et 2000, le mouvement de concentration s'affranchit de plus en plus nettement des frontières des métiers et des marchés nationaux. En Europe, les principaux acteurs du mouvement de concentration sont les entreprises publiques ou anciennement publiques, bénéficiant ou ayant bénéficié de monopoles soit ferroviaires, soit postaux. En effet, si les services ferroviaires sont moins cruciaux et perdent des parts de marché, ces grandes entreprises nationales rachètent massivement leurs sous-traitants routiers. Ainsi la SNCF est-elle devenue la première entreprise française de transport routier via sa filiale Géodis qui couvre tous les métiers (Encadré 2-4).

Encadré 2-4. Les métiers de SNCF-Géodis

SNCF-Géodis est présent dans la plupart des marchés que nous venons de décrire. Ainsi, l'entrée par une firme proposant une offre logistique globale telle que SNCF-Géodis permet de décrire de manière empirique l'étendue des métiers du champ de la logistique. L'entreprise définit six métiers, qui sont autant de services aux entreprises qu'elle propose :

- 1) **“Global supply chain optimisation”**: Géodis propose sous cette étiquette un service de 4PL.
- 2) **“Freight forwarding”** : Géodis propose sous cette étiquette un service de transitaire.
- 3) Messagerie et express
- 4) **Logistique** : il s'agit des services de logistique contractuelle. Une firme comme DHL nomme ce service « *supply chain* », ce qui n'est pas sans ambiguïté avec le métier de 4PL.
- 5) **Route** : il s'agit de services de transport de lot.
- 6) **Distripolis** : c'est le service le plus original de Géodis. Il s'agit d'une offre récente de logistique urbaine durable consistant à livrer des colis en triporteurs électriques à partir de micro plates-formes situées à proximité des gares ferroviaires. Ce service est en train d'être déployé dans quelques grandes villes françaises.

Source : <http://www.geodis.fr/fr/view-95-category.html/73>, consulté le 31/07/2014.

De manière semblable, la Deutsche Bahn acquiert Schenker et Joyau, de grands transporteurs routiers. Les différentes postes européennes suivent une trajectoire comparable. Les opérations les plus emblématiques sont les suivantes. Le messager australien TNT est racheté par KPN (la poste néerlandaise) en 1996, l'américain DHL passe sous contrôle de la Deutsche Post entre 1998 et 2002, ainsi qu'Exel en 2005. La poste allemande a en effet construit sa stratégie autour d'une politique de rachat de transporteurs, de messagers et de transitaires extrêmement ambitieuse. Le nouveau DHL constitue aujourd'hui le premier groupe logistique mondial (Tableau 2-4). Par une stratégie de rachat, la poste française devient le numéro 3 du colis en Europe derrière DHL et TNT. Les principaux expressistes et transitaires, telles qu'UPS, Fedex, Kuehne + Nagel ou Panalpina, dont on a vu qu'ils dominent leurs marchés respectifs, se muent aussi en opérateurs multi-services. Les mouvements de fusions-acquisitions orchestrés par ces firmes conduisent ces dernières à sortir de leurs marchés nationaux d'origine et à investir de nouveaux marchés, que ce soit dans leur métier d'origine ou dans de nouveaux métiers. Ces plus grandes firmes étant globales et exerçant une grande partie des activités logistiques, elles sont peu ou prou en compétition les unes les autres, pour prendre en charge à la fois les flux internationaux et les flux propres aux différents marchés régionaux et nationaux dans lesquels elles sont investies.

Tableau 2-4. Classement des 25 plus grandes entreprises logistiques (chiffres 2013)

Rang	Groupes (Entreprises)	CA total (G\$)	CA logistique (G\$)	Métiers	Origine	Nationalité	Rang Global 500
1	Deutsch Post - DHL	75,7	75,7	Transitaire, Contractuelle, Lot, Messagerie	Poste	Allemagne	110
2	AP-Moller Maersk	57,5	57,5	Armement maritime et manutention portuaire	Maritime	DK	172
3	United Parcel Services	55,4	55,4	Messagerie, Contractuelle, Lot	Messagerie	Etats-Unis	182
4	FedEx	44,3	44,3	Messagerie	Messagerie	Etats-Unis	236
5	Deutsche Bahn (DB Schenker Logistics et DB Schenker Rail)	51,9	39,3	Messagerie, Contractuelle, Lot, Transitaire	Rail	Allemagne	198
6	China Ocean Shipping Company (COSCO)	26,8	26,8	Armement maritime	Maritime	Chine	451
7	Mediterranean Shipping Company (MSC)	25 (2011)	25 (2011)	Armement maritime	Maritime	Suisse - Italie	
8	Kuehne + Nagel	23,1	23,1	Transitaire, Contractuelle, Lot, Messagerie	Transitaire	Suisse	
9	NYK Line	23	23	Armement maritime	Maritime	Japon	
10	Nippon Express	17,1	17,1	Transitaire, Contractuelle, Lot, Messagerie	Transport	Japon	
11	CMA - CGM	15,9	15,9	Armement maritime	Maritime	France	
12	CH Robinson Worldwide	12,8	12,8	Messagerie, Contractuelle, Lot	Route	Etats-Unis	
13	SNCF (SNCF – Géodis)	42,8	12,2	Messagerie, Contractuelle, Lot, Transitaire	Ferroviaire	France	253
14	TNT	9	9	Messagerie, transitaire	Poste	Pays-Bas	
15	American President Lines	8,8	8,8	Armement maritime	Maritime	Singapour / Etats-Unis	
16	Hapag-Lloyd AG	8,8	8,8	Armement maritime	Maritime	Allemagne	
17	CEVA Freight Holdings	8,5	8,5	Transitaire, Contractuelle, Messagerie		Etats-Unis	
18	DSV	8,2	8,2	Messagerie, Contractuelle, Lot	Route	Danemark	
19	Toll Group	8,1	8,1	Messagerie, Contractuelle, Lot	Route	Australie	
20	La Poste (Géopost et Coliposte)	23,3	7,9	Messagerie	Poste	France	320
21	Panalpina	7,5	7,5	Transitaire, Contractuelle	Transitaire	Suisse	
22	Dachser (Graveleau)	6,7	6,7	Messagerie, Contractuelle, Lot	Messagerie	Allemagne	
23	Bolloré Logistics	6,4 (2011)	6,4 (2011)	Transitaire, Contractuel	Transitaire	France	
24	Norbert Dentressangle	5,4	5,4	Messagerie, Contractuelle, Lot	Lot	France	
25	Agility	5 (2012)	5 (2012)	Transitaire, Contractuel	Transitaire	Koweït	

Sources : *L'officiel des transporteurs, journal de la marine marchande, global500, factiva.fr, Coe, 2014.*

On retrouve ainsi en haut du classement présenté par le Tableau 2-4 les anciennes et actuelles grandes entreprises nationales des chemins de fer et des postes européennes, c'est-à-dire des entreprises publiques ou anciennement publiques (dans lesquelles les Etats ont généralement conservé une part substantielle du capital). Figurent en bonne position les expressistes américaines, qui sont les opérateurs privés en concurrence avec l'Administration des postes des États-Unis d'Amérique (United States Postal Service – USPS), ainsi que les transitaires suisses, d'origine allemande, acteurs privés historiques du commerce mondial. On retrouve également quelques transporteurs routiers européens et asiatiques ayant su se diversifier dans les prestations logistiques en croissance. Ces différentes entreprises tiennent les premiers rôles et proposent une offre quasi-globale : messagerie, logistique contractuelle, organisation du transport et de la supply chain.

Parallèlement, plusieurs armateurs maritimes figurent dans ce classement. Contrairement aux autres entreprises de ce classement, ils ne se sont quasiment pas diversifiés vers d'autres activités logistiques que l'armement et le métier d'opérateur de terminaux maritimes. En ce sens, seul le marché du transport maritime conduit à l'érection de très grands groupes quasiment mono-métiers, avec tout particulièrement Maersk et son chiffre d'affaires de 60 G€. Le maritime reste donc un marché à part bien que les armateurs tendent aussi à s'affranchir de leur espace maritime. Dans la mesure où le contrôle des flux d'hinterland, c'est-à-dire terrestres, deviennent de plus en plus important pour leur activité d'armement de navires maritimes, ils mettent peu à peu en place des stratégies d'intégration verticale de la chaîne logistique portuaire en prenant en charge certains pré- et post-acheminements depuis et vers le terminal maritime (Frémont, 2008). Le premier armateur mondial, Maersk, propose un réseau logistique terrestre avec des filiales de transport ferroviaire (BoxXpress et European Rail Shuttle) et une filiale de prestations logistiques (Damco) (Frémont, 2012b). Cependant, ces stratégies ne remettent pas en cause la frontière entre la logistique maritime et portuaire et les autres systèmes logistiques, entre réseaux maritimes et réseaux uniquement terrestres, entre logistique du conteneur maritime et logistique des marchandises sorties du conteneur (Frémont, 2007).

1.3.4. Un marché dual

Ce panorama des marchés et des firmes du transport et de la logistique fait ressortir le caractère profondément dual du marché logistique. D'une part, les marchés de la messagerie, de l'organisation des chaînes de transport et de la logistique contractuelle ont connu un fort mouvement de concentration et de globalisation conduisant à l'émergence d'opérateurs d'échelle globale ou continentale (notamment européenne). Ce sont peu ou prou les mêmes firmes qui dominent ces trois marchés. En Europe, paradoxalement, les firmes les plus investies dans la globalisation sont ou étaient des entreprises publiques nationales en monopole, à l'image de la Deutsche Post ou de la SNCF. D'autre part, les marchés du transport routier du lot et du groupage (fret palettisé) restent

fragmentés en de petites et moyennes entreprises, dont une grande partie est toujours artisanale (ou relève de l'auto-entreprenariat en France). Ces marchés sont plutôt locaux et nationaux.

Selon Salini et Artous (2005), ce dualisme peut se comprendre comme un mode de régulation économique et sociale entre les grands groupes des trois premiers marchés et les PME et artisans du transport routier. En effet, les grands groupes, qu'ils soient transitaires, messagers ou logisticiens, recourent massivement à la sous-traitance pour les opérations concrètes de transport. Ainsi, ces différents marchés, aux structures très différentes, sont-ils liés par des relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants. Autrement dit, ce sont ces sous-traitants qui permettent aux grands groupes d'être présents dans les différents marchés locaux et nationaux tout en étant globaux. En effet, l'appel à la sous-traitance auprès de toutes ces petites entreprises permet d'ajuster finement les moyens de production aux besoins et d'éviter aux grands groupes de réaliser une partie des investissements nécessaires à la prise en charge des fluctuations du marché. Il y a donc une division du travail entre des firmes globales investies dans les flux globaux et présentes dans de nombreux marchés nationaux et régionaux, et des firmes nationales voire régionales qui prennent en charge les activités plus locales et fluctuantes. La première catégorie de firmes organise la chaîne logistique, globale, nationale ou régionale, la seconde catégorie de firmes est investie des tâches opérationnelles.

Un marché logistique, à la structure relativement complexe et hiérarchisée entre grands groupes et sous-traitants et en cours de globalisation, s'est donc constitué pour répondre aux besoins logistiques tant opérationnels qu'organisationnels des chargeurs. Ce marché est composé de plusieurs sous-marchés correspondant à différentes technologies du transport et différentes relations contractuelles entre prestataires et chargeurs. Le marché logistique actuel est une émanation des entreprises et des (anciens) monopoles publics du transport. Ce marché logistique englobe les marchés historiques du transport à l'exception peut-être du transport maritime. Les transitaires articulent cependant ce dernier au marché logistique.

1.4. Les employés de la logistique : les ouvriers de la métropole post-industrielle

Les différentes activités logistiques, qu'elles soient accomplies par les chargeurs ou externalisées aux marchés logistiques, nécessitent un grand nombre d'emplois, notamment ouvriers. Il s'agit d'une part des chauffeurs, chauffeurs-livreurs et autres conducteurs de véhicules nécessaires aux systèmes de transport (activités mobiles) et d'autre part des emplois liés aux entrepôts et aux terminaux (activités statiques) : préparateurs de commandes, agents de quais, agents de tri, caristes. C'est tout particulièrement au travers de ces emplois que le développement logistique est porteur de développement territorial.

Les estimations pour la France de l'emploi total correspondant aux activités logistiques dans les années 2000 varient entre 650 000 (OPTL, 2013) et 2 millions (Savy et Horn, 2004). La source la plus souvent mobilisée est celle du SESP (Mariotte, 2007) qui évalue ces emplois à 1,5 millions en 2004.

Les différences entre ces estimations tiennent essentiellement au fait que certaines études tentent de prendre en compte les emplois logistiques non externalisés et donc peu visibles statistiquement tandis que d'autres préfèrent s'en tenir prudemment aux catégories statistiques sûres et donc se limitent aux emplois des entreprises classées parmi les entreprises de « transport – entreposage », selon l'intitulé de catégorie de l'Insee. Ces travaux s'accordent généralement pour établir que ces emplois se partagent peu ou prou pour moitié entre le transport et les activités d'entreposage, l'entreposage étant la dénomination statistique des activités logistiques ayant lieu au sein de l'entrepôt. Notons cependant que la part relative des premiers tend à diminuer au bénéfice des derniers, ce qui montre combien les activités logistiques contemporaines renvoient autant à l'entrepôt qu'au transport proprement dit. Les chiffres que nous donnons ici sont donc à relativiser. Ils offrent tout de même un ordre de grandeur acceptable dans la mesure où plusieurs études et méthodologies sont arrivées à des estimations comparables. En se fondant sur l'étude du SESP³⁶, le transport emploierait en 2004 en France environ 700 000 personnes et l'entreposage environ 800 000 personnes. Parmi le million et demi d'emplois de ce secteur, presque un million sont ouvriers (500 000 dans l'entreposage et 480 000 dans le transport). Le taux d'encadrement est très faible : 9% dans la logistique, 4,5 % dans le transport contre 18 % pour l'ensemble de l'économie. Le secteur du transport de marchandises et de la logistique est donc un des principaux employeurs de personnels peu ou non qualifiés et non cadres. Le transport et la logistique représentent ainsi environ 6% des emplois nationaux (sur 25 millions). L'emploi ouvrier total s'élevant à 5 700 000 en France, le transport et la logistique emploieraient environ 17% des ouvriers français.

Les estimations pour la seule Île-de-France tournent entre 400 000 et 500 000 (OREF, 2006 ; DRIEA, 2012a ; Insee, 2013), soit environ 10% des emplois régionaux. L'Île-de-France concentrerait ainsi près de 30% des emplois logistiques nationaux, soit 8 points de plus que pour l'ensemble des secteurs confondus : 22% (Insee, 2010). Se dessine ici une préférence métropolitaine des activités logistiques, que nous interrogerons dans le chapitre 3. Si l'on applique la proportion nationale moyenne d'ouvriers au sein de l'emploi logistique (65%) au nombre d'emplois logistiques franciliens, le secteur transport de marchandises et logistique emploierait environ 290 000 ouvriers en Île-de-France, soit près de 40% du nombre total d'ouvriers dans la région. En ce sens, l'étude du développement logistique de la métropole parisienne est aussi une étude de sa géographie ouvrière.

Tableau 2-5. L'emploi logistique en France et en Île-de-France

	France	Île-de-France
Emplois logistiques	1,5 million	450 000
Emplois ouvriers dans la logistique	980 000	290 000

Sources : SESP, 2007 ; Insee, 2013.

³⁶ Source INSEE DADs 2004, EAE Transport 2004, données de la Poste et Estimations MTETM/SESP.

L'émergence d'un marché du travail logistique est un élément important de la définition d'un secteur économique. Les différentes tâches logistiques ont toujours correspondu à un nombre d'emplois conséquent mais très difficile à comptabiliser étant donné leur dispersion au sein de différentes fonctions des entreprises. Le processus de définition d'une fonction logistique dans l'entreprise et l'émergence de marchés de prestations logistiques a conduit à singulariser les différents emplois logistiques et à les regrouper au sein d'un marché du travail logistique identifié comme tel.

1.5. L'émergence d'une industrie logistique

Notre analyse des activités logistiques et de leurs évolutions montre que le développement logistique repose sur deux mécanismes parallèles. D'une part, il renvoie à la croissance des besoins logistiques des chargeurs. Cette croissance se reflète tout particulièrement dans l'augmentation du nombre d'envois liée à la mise en place généralisée des flux tendus. Le développement logistique découle aussi du processus de rationalisation et d'optimisation des tâches logistiques menant au SCM et au développement des marchés logistiques, c'est-à-dire constituant les activités logistiques comme un champ économique en soi. Ce processus fait passer de l'ombre à la lumière de nombreuses activités, et emplois associés, auparavant pris en charge par les chargeurs sous d'autres dénominations.

Les traits contemporains des activités logistiques sont intimement liés à ce double processus. Les enjeux logistiques, en devenant incontournables pour les entreprises, sont devenus des éléments de la stratégie des entreprises autour de la notion de SCM. Cependant, cette approche soumet les activités logistiques opérationnelles, voire tactiques, à une très forte pression en termes de productivité et de coûts qui conduit à leur externalisation partielle et donc à la constitution de marchés de prestations logistiques. Ainsi défini par ce processus, le champ des activités logistiques rassemble les services que proposent les marchés logistiques, transport (tout mode confondu), entreposage, préparation de commande, SCM, organisation du transport (notamment international), manutention intermodale, que les chargeurs peuvent externaliser ou non. Finalement, le champ des activités logistiques est structuré à la fois par l'évolution des organisations logistiques des chargeurs, pour répondre aux mutations des systèmes productifs et distributifs, et par l'émergence et l'évolution des marchés de prestations logistiques, résultant notamment des processus de dérégulation et de libéralisation.

Les activités logistiques renvoient par conséquent à différents types d'entreprises, en termes de taille, de degré de globalisation et de structures capitalistique et actionnariale. Notre analyse montre cependant que les principales animatrices du développement logistique sont avant tout de grandes firmes, chargeurs et prestataires logistiques. Certes, les chargeurs impliqués sont théoriquement aussi nombreux et divers que le tissu économique actuel. Cependant, nous avons vu que les firmes les plus importantes d'une filière tendent à prendre en charge la supply chain externe. Les chargeurs pesant sur les organisations logistiques sont donc majoritairement de grandes firmes nationales voire transnationales : grands industriels, enseignes de la grande distribution, firmes nationales et

internationales du e-commerce notamment. Par ailleurs, les principaux prestataires logistiques sont aussi majoritairement de grandes firmes, transnationales ou nationales, qui recourent ensuite à un tissu de sous-traitants peu visibles, notamment pour le transport routier. Les choix stratégiques concernant les organisations logistiques et l'exploitation des réseaux d'entrepôts (qui concernent la moitié des emplois logistiques), tendent donc à être du ressort de firmes de grande taille, nationales voire globales. Ainsi, une part importante des ouvriers est-elle employée par de grands groupes globaux de la logistique, par les divisions logistiques de grands chargeurs et par un tissu instable de PME et d'artisans du transport routier dépendant de ces grands groupes. Les territoires concernés par le développement logistique ont donc affaire à des firmes importantes s'inscrivant dans les mutations contemporaines du capitalisme et déployant leurs activités à l'échelle nationale, continentale voire mondiale.

Ces deux mécanismes, celui faisant de la logistique une fonction clairement identifiée dans l'entreprise et celui correspondant à la constitution de marchés de prestations logistiques, font-elles des activités logistiques un secteur économique défini comme une sphère productive identifiable caractérisée par des technologies et une force de travail spécifiques et au sein de laquelle des firmes sont en compétition via un marché (inter)national ? Par ces deux mécanismes, la logistique devient l'ensemble des services nécessaires à la prise en charge des flux de marchandises. La logistique correspond donc bien à un ensemble de productions, dont les principales technologies et la force de travail renvoient aux différents modes de transport et aux entrepôts. Cependant, la production des services logistiques n'est pas uniquement le fait d'un marché. Une part importante de la production de services logistiques est directement assurée par les chargeurs même si les prestataires logistiques, en concurrence au sein d'un marché international, prennent une importance croissante. En ce sens, le champ des activités logistiques se rapproche bien de la notion de secteur, tout en conservant une dimension trans-sectorielle dans la mesure où les services logistiques participent à de nombreux secteurs de l'économie, ce qui est propre à tous les services aux entreprises. Toutefois, la réponse à cette question suppose de poursuivre l'examen du développement logistique dans ses dimensions institutionnelles, politiques et géographiques.

2. L'implantation logistique au cœur du développement logistique

« Ce qui est structurant, plus que le transport, c'est où mettre l'entrepôt, et quel est l'avantage de la France pour attirer les entrepôts par rapport à ces voisins européens » (Directeur Supply Chain d'un groupe industriel et responsable Aslog : 19/03/2014).

Le développement logistique a entraîné une forte augmentation des flux routiers, dans l'absolu et relativement aux autres modes de transport (Tableau 2-1 ; Tableau 2-2). Le poids lourd est en effet la manifestation physique la plus fréquemment associée à la logistique dans les imaginaires :

« Quand on parlera logistique, on imaginera un camion. (...) Spontanément quand vous demandez à un Français lambda ce qu'est la logistique, oui bah c'est un camion. » (Responsable Aslog : 21/01/2014)

Cependant, il ne s'agit pas de la seule manifestation physique du développement logistique. Ce dernier se traduit par de nombreuses implantations d'établissements logistiques, entrepôts, plates-formes de messagerie, qui se concentrent davantage dans certains territoires que d'autres. Le développement logistique se traduit donc de manière très concrète dans les paysages : la multiplication des entrepôts. L'entrepôt et la zone logistique prennent une place de plus en plus grande dans l'image renvoyée par les activités logistiques :

« La logistique, ce sont des endroits où on va stocker, ou déstocker, ou encore réadapter les produits pour d'autres cheminements, où va les reconditionner. Des endroits où tout est acheminé par camion ou par transport ferroviaire » (Entretien Maire de Compans : 08/04/2011)

« Je vois des zones logistiques s'établir en limite du front urbain. » (J. Picard, conseiller régional d'Île-de-France : Assises régionales 2011 fret et logistique, 29/06/2011)

Nous montrerons dans cette section que le développement logistique prend la forme d'un jeu intense d'implantations logistiques, il prend corps au travers de ces implantations. Nous montrerons par conséquent que le développement logistique entraîne des enjeux particuliers de production spatiale. Ces enjeux tendent à s'intensifier à mesure que les organisations logistiques, c'est-à-dire la gestion des flux, gagnent en efficacité. C'est pourquoi les implantations logistiques, la production et la gestion des espaces logistiques, tiennent un rôle important dans le processus à l'œuvre de sectorisation logistique. En effet, apparaissent ainsi des lieux dédiés aux activités logistiques qui donnent une visibilité propre à ces activités économiques, reconnues comme logistiques, notamment depuis les territoires. Le prestataire logistique s'incarne dans ses entrepôts. Par ses entrepôts, les activités de la filiale logistique d'un chargeur se distinguent des activités de production ou de vente du chargeur en question. Par l'implantation, les activités logistiques ne sont pas qu'une fonction abstraite de l'entreprise (le SCM) mais deviennent des activités économiques concrètes, sources d'emplois localisés, mais aussi de contraintes et de nuisances à la manière des sites industriels.

Les implantations logistiques sont diverses, principalement en raison de la diversité des activités logistiques que nous avons présentée dans la section précédente. Cependant, malgré cette diversité, un terme est principalement utilisé pour nommer tous ces lieux : celui de « plate-forme logistique » (Savy, 2005), désignant à la fois les établissements logistiques eux-mêmes et leurs espaces d'implantation. Un éclaircissement et un décryptage du terme de plate-forme logistique et de ce qu'il recouvre s'imposent donc dans cette section. A ce titre, les clarifications de vocabulaire proposées par Savy (Savy, 2005, 2006b, Savy et Liu, 2010) sont précieuses. Il propose d'établir le « vocabulaire spatial » suivant, distinguant les implantations d'entreprise elle-même des espaces dans lesquels elles s'inscrivent, depuis l'échelle locale jusqu'à l'échelle régionale :

« Nous appelons établissement un entrepôt ou un équipement de tri mis en œuvre par un industriel, un distributeur ou un opérateur logistique. Cet établissement est localisé de manière autonome, ou s'implante sur un site spécialisé, de droit ou de fait. Si le site est spécialement aménagé et géré pour accueillir des activités logistiques, voire leur être réservé, on parle de plate-forme (par exemple, à Garonor). Enfin, on peut observer la réalisation de plusieurs plates-formes dans un même périmètre, constituant un pôle logistique (par exemple, à Sénart). À une échelle géographique encore plus large, on parle d'aire logistique (par exemple, le long du corridor rhodanien). » (Savy, 2005, p. 1)

Le terme de plate-forme logistique est donc réservé à une manifestation particulière des implantations logistiques :

« Une plate-forme logistique est ainsi une zone d'activité spécialisée dans la logistique et les activités liées. C'est un site aménagé, c'est-à-dire un équipement comprenant ses installations propres et ses branchements sur les réseaux d'infrastructures qui le desservent. Ce site est inscrit dans un territoire. Une plate-forme logistique résulte ainsi d'un jeu d'acteurs qui se déroule dans un temps long. » (Savy, 2005, p. 2)

Si ces distinctions sont précieuses pour l'analyse, il faut cependant avoir conscience que l'usage du terme « plate-forme logistique » par les acteurs du secteur logistique est bien plus large. Il est notamment employé pour désigner de nombreux entrepôts.

Dans un premier temps, nous distinguerons les différents types d'établissements logistiques existants. Nous en présenterons les fonctions et les échelles logistiques. Puis nous montrerons que les processus d'implantations logistiques sont intimement liés aux modalités de la production des espaces logistiques, des « sites » logistiques, pour reprendre les mots de Savy. Enfin nous présenterons les principaux impacts locaux des implantations logistiques, conduisant à faire des activités logistiques un secteur économique pleinement identifié à l'échelle locale.

2.1. Les établissements logistiques

Nous distinguerons tout d'abord les différentes fonctions logistiques prises en charge par les établissements logistiques actuels, puis les différentes échelles dans lesquelles l'activité de ces derniers s'inscrit. Nous concluons sur la question de la localisation des entrepôts.

2.1.1. Les fonctions des établissements logistiques

Les mutations des systèmes de production et de distribution ont largement complexifié les chaînes de transport et d'approvisionnement. En raison de leur complexité, ces chaînes nécessitent de plus en plus massivement des lieux particuliers dédiés aux opérations permettant aux marchandises de suivre des trajets complexes. La fonction générique de ces lieux est donc celle d'un « commutateur »³⁷, organisant le déplacement des marchandises et la composition des envois.

Trois opérations élémentaires sont principalement effectuées au sein des établissements logistiques³⁸. La première consiste à collecter des marchandises en provenance de différents fournisseurs (industriels, commerce de gros), pour en assurer ensuite la distribution vers différents destinataires et donc vers différents points : magasins, usines d'assemblage. Il s'agit du *process* habituel de la logistique dédiée, tout particulièrement dans la grande distribution, mais aussi dans l'industrie (logistique amont et aval). Dans ce cas, la marchandise peut être stockée plus ou moins longtemps

³⁷ En téléphonie, le commutateur est un système centralisé permettant d'établir une liaison entre deux abonnés (Le Nouveau Petit Robert, Dictionnaire Le Robert, Paris, 2004, p. 486).

³⁸ Les différents types de lieux logistiques découlant de ces différentes opérations sont indiqués en gras.

dans l'attente de sa distribution. Des tâches logistiques plus complexes impliquant une manipulation voire une transformation industrielle des marchandises sont possibles. Elles interviennent dans les phases d'approvisionnement (*pré-manufacturing*) ou de distribution (*post-manufacturing*). La plate-forme logistique dédiée à de telles opérations est l'**entrepôt**. Ce terme est cependant trompeur dans la mesure où les marchandises n'y sont pas toujours stockées. En effet, la tendance est au passage aux flux tendus, ce qui signifie que les marchandises entrantes sont directement réorganisées en envois selon la technique du « *cross docking* » de la messagerie, qui est expliquée ci-dessous. Le terme américain est plus juste : « **distribution center** ». Il est parfois traduit en français par « centre de distribution » ou par « plate-forme distributeur ». Le cas des entrepôts Amazon offre un bon exemple du fonctionnement actuel des centres de distribution (Encadré 2-2).

Figure 2-1 : un entrepôt de la grande distribution (Auchan à Trappes, 78)



Source : le Parisien, 12/06/2013.

La seconde correspond aux opérations de groupage/dégroupage propre à la messagerie. Les marchandises sont collectées en provenance de différentes origines, groupées et triées dans le bâtiment pour être ensuite redistribuées vers leurs lieux de destination respectifs, selon la technique du « *cross docking* ». Il s'agit de l'opération statique propre à la messagerie. La plate-forme logistique dédiée à ces opérations est appelée **agence ou plate-forme de messagerie** ou encore **centre de tri**. Dans la mesure où de plus en plus de « **distribution centres** » sont exploités selon cette technique, les prestations de logistique contractuelle et de messagerie se ressemblent de plus en plus, de même que les bâtiments dont ils ont besoin. Par souci de simplification, nous proposons d'utiliser le terme d'**entrepôt** pour tous les bâtiments logistiques couverts qu'il s'agisse de *distribution centres* ou d'agence de messagerie.

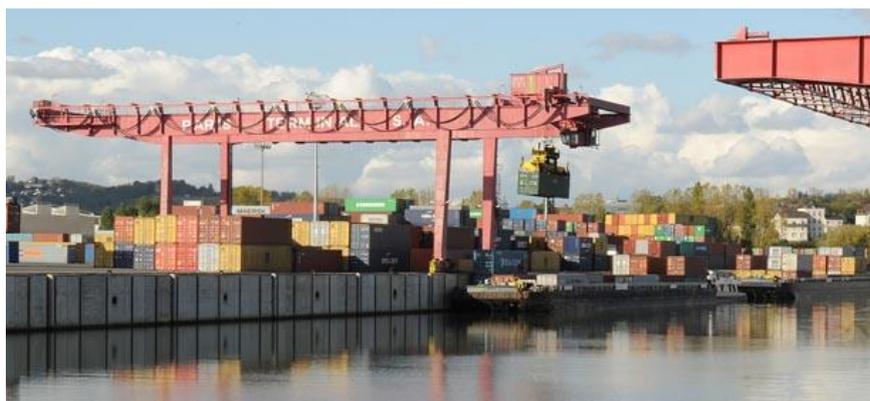
Figure 2-2 : une agence de messagerie



Crédits : Dina Andriankaja.

Enfin, la dernière fonction élémentaire de commutation consiste à passer d'un mode de transport à l'autre : le transbordement. Lorsque la marchandise est directement manipulée, un entrepôt est nécessaire. En revanche, lorsque la marchandise est conditionnée dans une unité de transport intermodale (UTI) comme un conteneur maritime ou une caisse mobile, un **terminal intermodal** suffit pour transférer l'UTI d'un mode à l'autre. Ce terminal peut être constitué d'un portique ou simplement d'un véhicule de manutention : « *reach stacker* ».

Figure 2-3 : un terminal fluvial à conteneurs



Crédits : Ports de Paris.

Le fret aérien utilise des gares fret dont la fonction primordiale est celle de passer du mode routier au mode aérien. Une gare fret est donc assimilable à un terminal. Cependant, des manipulations des marchandises sont nécessaires et supposent un bâtiment couvert. A ce titre, une gare fret se rapproche aussi d'un entrepôt.

Figure 2-4 : une gare fret aérienne



Crédits : ADP.

En raison de la forte domination du mode routier, notamment en France mais de manière générale en Europe, la très grande majorité de ces opérations a lieu dans de simples entrepôts, qu'il s'agisse de centres de distribution ou d'agences de messagerie (Guilbault et Soppé, 2009), y compris les opérations de transbordement qui sont majoritairement des transbordements d'un véhicule routier à un autre. Inversement, le passage d'un mode de transport à un autre n'occupe qu'une place marginale du fait de la faiblesse de la part du transport combiné. Or c'est là le seul usage d'un terminal de transbordement. Ce passage s'impose notamment lorsqu'une rupture de charge est nécessaire, typiquement dans les ports maritimes et les aéroports. Les terminaux maritimes et aéroportuaires, ainsi que les terminaux ferroviaires et fluviaux ont donc aussi un rôle de commutateur, mais quantitativement plus réduit que celui des entrepôts. Ainsi entrepôts et terminaux de transbordement sont-ils les deux briques assumant les fonctions de commutation au sein des systèmes logistiques. Ces commutateurs acquièrent un rôle de plus en plus important au sein des organisations logistiques contemporaines.

2.1.2. Les échelles logistiques

La fonction logistique d'un établissement, qu'il s'agisse d'un centre de distribution, d'une agence de messagerie ou d'un terminal, peut se déployer à différentes échelles selon l'organisation logistique dans laquelle cette implantation s'inscrit. Cette échelle est déterminée par les origines et les destinations des flux qu'elle génère. Nous proposons de la nommer échelle logistique. Les échelles logistiques les plus courantes sont les suivantes : européenne, nationale ou régionale. Ces échelles sont liées aux types d'établissements et aux fonctions logistiques que ces établissements accomplissent. Les entrepôts de la grande distribution sont généralement nationaux ou régionaux (Encadré 2-1). Les

centres de distribution des chargeurs pour des biens d'importation (produits notamment en Asie), sont de plus en plus fréquemment d'échelle européenne. Ces établissements sont nommés centres européens de distribution. Les groupes de la grande distribution en mettent aussi peu à peu en place pour ce type de marchandises. Les agences de messagerie sont généralement régionales, leur fonction étant de desservir des marchés locaux. Les réseaux de messagerie comprennent cependant quelques agences nationales reliant les agences locales entre elles (Andriankaja, 2014). Quant aux terminaux intermodaux, on retrouve encore ces trois échelles : depuis les terminaux à conteneurs maritimes des grands ports européens dont l'arrière-pays s'étend sur plusieurs pays jusqu'aux terminaux fluviaux ou ferroviaires ayant une aire de marché locale (Niérat, 1997).

La question de l'échelle logistique est importante car elle détermine pour partie l'ancrage territorial des implantations logistiques. En effet, selon son échelle logistique, un établissement sera plus ou moins dépendant du territoire local où il est implanté.

« *La prestation logistique n'est pas captive en France* » (Directeur Supply Chain d'un groupe industriel et responsable Aslog : 19/03/2014).

Par conséquent, selon son échelle logistique, un établissement ne fera pas l'objet du même type de compétition territoriale (Savy, 2005 ; Savy, 2006b). Pour attirer un centre européen de distribution, une compétition entre pays ou régions européens peut se mettre en place. Pour les établissements d'échelle nationale, qui sont dépendants du marché national, la compétition territoriale ne peut être qu'infranationale, et pour les plates-formes régionales qui sont dépendantes de marchés régionaux, la compétition territoriale ne peut être qu'infrarégionale. Ainsi, selon son échelle logistique, un établissement logistique n'aura pas la même importance stratégique dans le cadre de la compétition territoriale valorisée par le discours métropolitain dont nous avons exposé les ressorts dans le chapitre 1 (p. 33).

Finalement, les enjeux de l'échelle peuvent être résumés par le binôme endogène / exogène. Est endogène une activité logistique dépendante d'un marché local ; est exogène une activité logistique dépendant d'un marché d'échelle supérieure. Selon l'échelle d'analyse, une implantation logistique régionale, nationale ou européenne peut être considérée comme endogène ou exogène. Si l'on se place à l'échelle métropolitaine, les établissements d'échelle régionale relèvent d'une logistique endogène, les établissements d'échelle nationale et européenne d'une logistique exogène et peuvent faire l'objet d'une compétition entre les métropoles.

Les notions d'« espaces d'engagement » et d'« espaces de dépendance » (Cox, 1998) présentées dans le chapitre 1 (p. 51) permettent de traiter la problématique de l'ancrage territorial des établissements logistiques en lien avec l'échelle de leur fonction logistique. Une activité logistique endogène lie un établissement à son territoire d'implantation. Son aire de marché constitue en effet son « espace de dépendance », défini ainsi par Kevin Cox (1998, p. 2) : « *spaces of dependence are defined by those more-or-less localized social relations upon which we depend for the realization of essential interests and for which there are no substitutes elsewhere* ». Dans de tels cas, l'implantation logistique peut-être durablement

établie, pérenne, dans ce territoire. Au contraire, pour les activités logistiques exogènes, le territoire d'implantation relève de l'espace d'engagement. C'est le cas d'un logisticien ou d'un chargeur pouvant utiliser de nombreuses localisations comme autant d'espaces d'implantation plus ou moins équivalents. Ces différentes localisations sont peu ou prou interchangeables et relèvent davantage d'un espace d'engagement que de dépendance. L'espace d'engagement est celui au sein duquel les relations sont substituables (Cox, 1998, p.5). Le choix d'une implantation logistique prend alors la forme d'une mise en concurrence des localisations possibles à l'aune des contraintes et des opportunités associées aux territoires concernés tandis que des territoires peuvent entrer en compétition pour attirer ces établissements. Les logiques exogènes l'emportent aujourd'hui sur les logiques endogènes (Raimbault et al, 2013).

2.1.3. Flux et principes de localisation

L'exploitation des établissements logistiques, points des réseaux logistiques, permet la circulation des flux de marchandises gérés par des chargeurs ou des prestataires logistiques. Leur localisation s'explique d'abord par leur rôle dans ces réseaux. Comme le signale notamment J. Cidell (2011, p. 835), la grande majorité de la littérature consacrée à la géographie des transports met en avant les logiques de flux en lien avec les processus de globalisation. Ces dernières rendraient très ténu le lien entre activités logistiques et territoires d'implantations provisoires. Il en découlerait une flexibilité spatiale structurelle des activités logistiques :

“It is worth underlining that transport companies, namely maritime shippers and third-party logistics providers, have become truly global entities, possibly more so than manufacturing. Although manufacturing is a globally-oriented activity in terms of locational flexibility, it is deeply rooted in local conditions related to labor. While components of transportation systems, for example terminals, are also rooted in local conditions due to site and accessibility constraints, the modes themselves have shown a substantial flexibility where networks and services can be modified on a short notice.” (Hesse et Rodrigue, 2006, p. 507)

Les activités logistiques relèveraient d'une « *new spatial logic* » (Hesse, 2007), opposée à celle des autres activités économiques, notamment industrielles. Cette logique spatiale, « *driven at the global scale* » (Cidell, 2011) serait largement déconnectée des logiques régionales et locales. La géographie logistique suivrait sa propre logique et ne serait pas dépendante des trajectoires locales. Autrement dit, elle serait largement désencastrée d'un point de vue territorial. La métaphore utilisée pour décrire les logiques d'implantation des terminaux de conteneurs, « *des pions[s] dans un jeu d'échecs* » (Slack, 1993), s'applique ainsi à la localisation des entrepôts, tant ces lieux sont devenus interchangeables pour les entreprises. Les choix de localisation résulteraient donc du calcul du barycentre des lieux à desservir depuis une plate-forme. L'examen du processus réel d'une implantation logistique nuance cette hypothèse (Encadré 2-5).

Encadré 2-5. Le barycentre, un calcul structurant ?

En théorie, la géographie des implantations de la logistique devrait résulter des calculs de barycentre effectués par les logisticiens et les chargeurs. Ce calcul s'adosse aux critères propres à la constitution d'un réseau logistique, comme l'illustrent les cas de Carrefour et de Monoprix (Encadré 2-1) : fonctions et échelles logistiques de la plate-forme notamment. L'équation doit aussi comprendre des paramètres correspondant aux qualités du site : accès à un échangeur autoroutier, surface des terrains disponibles, prix du foncier. Selon ces critères, le calcul sera plus ou moins précis, la tolérance spatiale vis-à-vis de ce barycentre sera plus ou moins grande. Une plate-forme régionale en flux tendus aura une tolérance moindre qu'une plate-forme nationale, comme l'illustre la comparaison entre le processus de localisation de l'entrepôt non-alimentaire de Samada et celui d'un entrepôt régional de la même enseigne :

« La décision a été prise de regrouper l'ensemble des activités sur un seul site national. Pour qu'il soit national, étant donné que Monoprix fait 55-60% de son business sur l'Île-de-France, cet entrepôt sera plutôt en Île-de-France. (...). Pas plus précis qu'en Île-de-France ? Pour le non-alimentaire, ce n'était pas plus précis que ça. Quand j'ai fait la recherche pour Marly-la-Ville [un entrepôt régional], j'ai dit avoir besoin de 30 000 m² dans un « petit périmètre » que j'avais fixé au Nord de Paris, entre Saint-Ouen jusqu'au-sud de l'aéroport. » (Entretien Samada direction logistique : 07/02/2013).

Plus qu'un barycentre, l'entreprise de grande distribution en recherche d'une implantation définit une aire de pertinence plus ou moins grande. Ce calcul est très pragmatique. Il n'est pas appréhendé comme un calcul scientifique :

« Quel est le calcul ? Il n'y'en a pas. C'est complètement empirique, je vous assure. » (Entretien direction immobilier DHL : 13/02/2013)

En effet, le choix d'implantation ne peut être un pur calcul mathématique. Les réseaux logistiques ne se déploient pas dans un espace vide. Ils doivent faire avec de nombreux paramètres non-logistiques. Par exemple, lorsqu'il s'agit du déplacement d'un établissement, cas fréquent comme nous l'avons vu, le calcul doit intégrer le lieu de résidence des employés. Cet élément serait même particulièrement important :

« Très souvent quand on a besoin de déplacer le personnel, on essaie de faire une cartographie des gens, et puis on essaie de voir les transports en commun, surtout en région parisienne, qui conviennent. On fait deux barycentres [celui des magasins et celui des employés]. Toujours ! » (Entretien Samada direction logistique : 07/02/2013)

« Parfois on limite le barycentre, quitte à payer un tout petit plus cher, parce qu'il y a du transfert de personnel. S'ils sont dans un rayon de 25 km, ça ne pose pas de problème, si c'est dans un rayon de 50, ça pose un gros problème et après les impacts sociaux sont importants. » (Entretien Samada direction logistique : 16/11/2011)

Le calcul intègre ensuite de nombreux paramètres propres au contexte territorial des implantations, pesant notamment sur le processus d'implantation lui-même. Ces dernières sont d'autant plus déterminantes que le calcul du barycentre est lâche.

Le système actuel de production des services logistiques entretient ainsi un rapport très flexible aux territoires, ce qui tend à déconnecter les établissements logistiques de leur territoire d'implantation. Cependant, un tel système ne peut se déployer qu'à condition qu'existe parallèlement un système de production des espaces logistiques garantissant la disponibilité d'espaces pour les activités logistiques. L'analyse du processus d'implantation logistique permet d'en prendre la mesure.

2.2. Processus d'implantation et production des espaces logistiques

Les chargeurs et les logisticiens, c'est-à-dire les utilisateurs d'entrepôts, s'impliquent rarement dans la production et la gestion des espaces logistiques, c'est-à-dire dans le processus d'implantation. Ce dernier repose principalement sur des acteurs tiers, publics et privés, de l'aménagement, de la

promotion et de l'investissement immobiliers (Savy, 2005 ; Savy, 2006b). Deux principaux processus sont à l'œuvre : l'un est immobilier, l'autre est infrastructurel.

2.2.1. Immobilier

La plupart des entrepôts s'implante dans de simples zones d'activités économiques (encore fréquemment appelées zones industrielles), déjà existantes ou aménagées à l'occasion de l'implantation du ou des entrepôts en question. Le processus d'implantation correspond alors aux étapes de la chaîne de l'immobilier : aménagement d'un terrain, construction du bâtiment, exploitation du bâtiment (Savy, 2005 ; Savy, 2006b). Selon le montage suivi, différents acteurs peuvent intervenir. Le chargeur ou le prestataire utilisateur de l'entrepôt peut prendre en charge la construction du bâtiment et en être le propriétaire. Il peut au contraire recourir à un promoteur immobilier que l'on peut définir comme celui qui « assure la gestion d'un capital monétaire dans sa phase de transformation en bien logement ou tout autre produit fini. Il se trouve investi du suivi du programme et de la coordination des opérations des différents acteurs » (Granelle, 1998, p. 114). Sa tâche peut se limiter à la supervision de la construction ou bien comprendre la recherche du foncier (c'est-à-dire d'une parcelle au sein d'une zone d'activités économiques) et celle d'un investisseur immobilier autre que le chargeur ou prestataire utilisateur. En effet, il est courant que l'utilisateur de l'entrepôt ne soit que le locataire du bâtiment. La chaîne de l'immobilier inclut alors un investisseur immobilier. Il s'agit généralement de foncières³⁹, de banques, d'assureurs et de fonds d'investissements (Raimbault, 2013a ; chapitre 5).

Les communes et intercommunalités interviennent à plusieurs étapes de cette chaîne au titre de leurs pouvoirs d'urbanisme et d'aménagement. Les communes conçoivent et mettent en œuvre les Plans Locaux d'Urbanisme (PLU), autorisant l'usage de foncier pour l'implantation d'activités économiques, qui doivent être compatibles avec les Schémas de COhérence Territoriale (SCOT) des intercommunalités dont elles font partie. Les permis de construire sont délivrés par les maires. Ces derniers ont donc le pouvoir de refuser l'implantation d'un entrepôt. Lorsque l'implantation logistique nécessite l'aménagement d'une nouvelle zone d'activités, *ex-nihilo*, les pouvoirs communaux tendent à être plus importants. Les communes et les intercommunalités aménagent souvent directement leurs zones d'activités. Cette dernière activité constitue le cœur des politiques de développement économique mises en œuvre par la plupart des communes françaises (Cragues, 2009). L'aménagement peut être privé, pris en charge, par exemple, par le promoteur, sous une forme de concession de Zone d'Aménagement Concertée (ZAC) ou de lotissement. Mais dans un cas comme dans l'autre, la commune est étroitement associée au processus. En effet, qu'elle soit aménagée de manière privée ou publique, une nouvelle zone d'activités nécessite une modification du PLU et du Schéma de

³⁹ Une foncière est une entreprise de l'investissement immobilier dont l'objectif est de constituer un patrimoine immobilier en développant ou en acquérant des immeubles. Son modèle économique consiste ensuite à trouver des locataires, à entretenir les bâtiments pour le compte de ces derniers (*property management*) et à gérer son patrimoine immobilier (*asset management*) afin d'en tirer les revenus escomptés (chapitre 5).

Cohérence Territoriale (SCOT), ce qui est un moment important de la vie politique d'une commune. Certaines zones d'activités sont exclusivement ou presque exclusivement composées d'entrepôts, que cela soit un objectif ou non lors de son aménagement. De telles zones d'activités peuvent être nommées zones logistiques, voire plates-formes logistiques selon la définition de Savy (2005, 2006b).

2.2.2. *Infrastructure*

Certains entrepôts, une minorité, et la plupart des terminaux sont construits au sein d'infrastructures, c'est-à-dire d'espaces détenus et gérés par une autorité publique (le gestionnaire d'infrastructure) dans le cadre d'une mission de service public. Les ports maritimes et fluviaux, les aéroports et, dans une moindre mesure, certains espaces ferroviaires proposent des parcelles pour les établissements logistiques. La mission de service public de ces gestionnaires d'infrastructure publique, définie par la loi, consiste à exploiter et gérer les espaces qui leur sont confiés ou qu'ils ont acquis, pour permettre le développement du transport maritime ou fluvial ou aérien. Dans la mesure où la mission de service public confiée à ces autorités consiste à organiser la rupture de charge entre les modes de transport (routier-ferré-fluvial-maritime-aérien), directement ou via des concessions à des acteurs privés, ces espaces ont vocation à accueillir les terminaux intermodaux. Ces espaces peuvent aussi accueillir des entrepôts, c'est-à-dire des établissements d'entreprise dans des parcelles aménagées par l'établissement public dans ce but. Les communes sont peu impliquées dans ce processus. Si elles détiennent toujours le pouvoir de signer les permis de construire, elles n'ont que peu de moyens de peser sur les choix des gestionnaires d'infrastructure qui sont, en France, très généralement sous tutelle de l'Etat. Ces infrastructures rassemblant dans le même espace terminaux et entrepôts tendent aussi à être nommées plates-formes multimodales, pour souligner le service de rupture de charge qu'elles assument.

2.2.3. *Le système de production des espaces logistiques*

L'ouverture de foncier pour les activités logistiques dépend, selon le type de processus d'implantation que nous venons de distinguer (immobilier ou infrastructurel), de deux principaux types d'acteurs publics. Dans le cas du processus immobilier, qui est le plus courant, les communes et intercommunalités sont responsables des politiques et règlements d'urbanisme et d'aménagement, et peuvent aménager elles-mêmes des zones d'activités économiques. Cidell (2011) insiste tout particulièrement sur l'importance des juridictions locales, notamment des municipalités, rarement prises en compte par la géographie du transport, à l'exception de Hesse (2008) et Dablanc (2015). Dans le cas du processus infrastructurel, beaucoup plus rare, le foncier est contrôlé par des gestionnaires d'infrastructure publique. Il s'agit en France presque exclusivement de foncier portuaire (maritime et fluvial) ou aéroportuaire. La plupart de ces acteurs sont sous tutelle étatique et constitue donc une forme de l'action publique d'Etat.

La production et la gestion des bâtiments logistiques est essentiellement l'œuvre des firmes des marchés d'immobilier d'entreprises, à la fois des promoteurs et des investisseurs. En effet un marché de l'immobilier logistique, financiarisé et globalisé, se structure et prend peu à peu un poids déterminant (Hesse, 2004 ; Raimbault, 2013a, 2013b) en termes de construction et de propriété des entrepôts. Le recours des chargeurs et des logisticiens aux marchés pour construire et posséder les entrepôts est de plus en plus massif. Entre 1994 et 2007, 61% des surfaces d'entrepôts auraient été construites par des promoteurs immobiliers et non par les utilisateurs des entrepôts (Oblog, 2007). Cette proportion est aujourd'hui plus grande encore. De plus, de moins en moins de chargeurs et logisticiens possèdent directement leurs entrepôts, seulement un tiers d'après les estimations⁴⁰. Pour les entrepôts neufs, il est très rare que l'utilisateur en soit le propriétaire. En effet, comme nous l'avons exposé précédemment, la plupart des chargeurs et des logisticiens préfèrent être locataires des bâtiments logistiques dont ils ont besoin afin de gagner en flexibilité spatiale, cette dernière étant une exigence forte des logiques des réseaux logistiques (Raimbault et al, 2013).

Le système de production et de gestion des espaces logistiques associe donc acteurs publics, (communauté de) communes ou gestionnaire d'infrastructure publique, et acteurs privés, promoteurs et investisseurs immobiliers. La distinction entre le processus immobilier et le processus infrastructurel permet de différencier deux grands modes de production des espaces logistiques articulant différemment acteurs publics et privés. Les firmes de la production des services logistiques, recherchant la plus grande flexibilité spatiale, s'en remettent à ce système pour obtenir de l'espace pour leurs activités logistiques. Les systèmes de production des services logistiques et le système de production des espaces logistiques sont relativement déconnectés. Cette division du travail peut être analysée comme un degré supplémentaire d'externalisation logistique (Figure 0-1 ; Rushton et Walker, 2007) : les chargeurs tendent non seulement à confier leurs opérations logistiques aux marchés logistiques que nous avons étudiés plus hauts mais de plus à confier la production et la gestion des entrepôts nécessaires à leurs systèmes productifs et distributifs à un marché de l'immobilier logistique négociant le foncier auprès des collectivités locales et des gestionnaires d'infrastructure publique. Cette division du travail entre production des services logistiques d'une part et production des espaces logistiques d'autre part structure fondamentalement le processus d'implantation des établissements logistiques et donc le rapport de ces derniers à leur territoire d'implantation : la première détermine la géographie logistique à petite échelle tandis que la seconde la détermine à grande échelle (Encadré 2-6).

Encadré 2-6. Les deux échelles des facteurs de localisation des établissements logistiques

On retrouve dans la littérature consacrée aux facteurs de localisation des activités logistiques (Mérenne-Schoumaker, 2007 ; Masson et Petiot, 2012, 2013 ; Strale, 2013) des éléments renvoyant à la fois à la production des services logistiques et à celle des espaces logistiques. Masson et Petiot (2012) établissent

⁴⁰ Source : SOeS, enquête entrepôts 2010.

notamment la liste suivante de facteurs de localisation : l'accessibilité et les coûts de transport (1), l'accès au marché et la question des débouchés géographiques (2), les coûts de l'implantation (prix foncier, prix immobilier, etc.) (3), le coût et la disponibilité des facteurs de production (4), les facteurs réglementaires et politiques (politique fiscale, d'aménagement, etc.) (5), les facteurs relevant de l'organisation de la chaîne logistique étendue (modèles de pilotage des flux, nature des produits, etc.) (7), les externalités (d'agglomération, d'urbanisation, etc.) (8), les actifs territoriaux (9).

Le filtre distinguant production des services logistiques (flux) et production des espaces logistiques permet de rassembler ces facteurs en deux grands systèmes opérant à deux échelles différentes. Les flux déterminent largement la géographie logistique à la petite échelle, comme le montre notre étude des calculs de barycentre (Encadré 2-5). Le principe fondamental de la localisation est celui de l'accès aux marchés urbains de consommation. Ce principe se traduit spatialement de deux façons. Tout d'abord, les entrepôts sont majoritairement construits dans ou à l'entrée des grandes agglomérations urbaines. Cependant, ces forces centripètes peuvent être nuancées par le truchement d'un autre effet structurant : l'accès autoroutier. Ce dernier peut permettre d'accéder plus efficacement aux marchés que la proximité. Les échangeurs autoroutiers apparaissent comme des lieux d'accessibilité maximale. Ils fixent l'aire de marché de l'implantation logistique (Frémont, 2012). L'articulation forte entre transport routier, autoroutes et entrepôts est ainsi largement due aux logiques de flux.

Parallèlement, les modalités de production des espaces logistiques déterminent largement la géographie logistique à la grande échelle, c'est-à-dire à l'échelle régionale ou infrarégionale. A cette échelle, bien des localisations satisfont aux critères des services logistiques (accessibilité aux marchés, coûts de transport). Tant que des sites sont disponibles dans ce territoire, c'est-à-dire tant que le système de production des espaces logistiques répond aux besoins logistiques, la question de la localisation précise n'est pas nécessairement un enjeu stratégique pour les logisticiens et les chargeurs. C'est pourquoi à cette échelle, comme le note Strale (2013), la géographie de l'offre immobilière disponible détermine largement la géographie logistique, dans la mesure où l'ensemble du territoire métropolitain est accessible via le réseau autoroutier. A cette échelle, le processus d'implantation relève moins du calcul mathématique d'un barycentre logistique que de la recherche parmi le parc immobilier existant d'un bâtiment correspondant aux besoins de l'utilisateur ou, à défaut, d'un terrain sur lequel il serait possible de construire ou plutôt de faire construire un tel bâtiment :

« Nous on définit un barycentre, on dit : voilà, on veut un entrepôt de 35 000, avec 15 000, ou 20 000, ou 30 000 de réserves foncières, voilà ça fait un emplacement de 70 000 m², est-ce que, pour telle date, est-ce que ça existe construit, est-ce qu'il faut construire ainsi de suite ? » (Entretien direction logistique Carrefour : 16/11/2011)

Plus le bâtiment est grand, moins le choix est important :

« La liberté devient très vite restreinte quand vous cherchez un bâtiment de 50 000 m². Il n'y en a pas partout. Vous avez vite fait de localiser les 2 ou 3 endroits où c'est possible. » (Entretien Samada direction logistique : 16/11/2011)

2.2.4. Les ressorts de la dynamique d'implantations

Les entrepôts sont au cœur des organisations logistiques actuelles. D'après l'enquête ECHO, 70% des envois de marchandises à destination d'une agglomération transitent par un ou plusieurs entrepôts (Guilbault et Soppé, 2009). C'est pourquoi la mise en place d'un nouveau service logistique passe très souvent par une nouvelle implantation d'entrepôt. Ainsi le développement du e-commerce s'est-il accompagné du développement de nombreux nouveaux entrepôts, comme le montre l'exemple d'Amazon (Encadré 2-2).

De plus, dans leur recherche permanente d'optimisation et de rationalisation logistique, les chargeurs et les prestataires renouvellent de manière régulière leurs réseaux logistiques, c'est-à-dire le nombre d'entrepôts et leurs localisations. Le réseau logistique est un élément important de la performance logistique (Masson et Petiot, 2014). Afin de répondre à une nouvelle organisation ou de nouveaux impératifs productifs ou distributifs, des entrepôts sont abandonnés au profit d'autres, plus grands, plus modernes et mieux situés.

La géographie des entrepôts se caractérise en ce sens par une certaine instabilité, leur localisation étant une variable d'ajustement. Cette instabilité spatiale est renforcée encore par le recours à des prestataires logistiques. La faible durée et la flexibilité des contrats de prestations logistiques ont d'importantes conséquences sur les implantations. Deux cas de figure sont possibles :

« Quand on ne va pas être sûr du positionnement de l'entrepôt sur les 6/10 ans à venir, on ne va pas prendre de risque d'avoir en direct l'immobilier. Ce risque, on le paie bien sûr. Mais ainsi c'est le prestataire qui le prend. A contrario, quand on a une bonne vision, on va dire sur les 6 à 9 ans à venir, là on est plutôt en prise direct, pour éviter de payer la marge que se prend le prestataire. » (Entretien direction logistique Carrefour : 16/11/2011)

En substance, soit le chargeur prend en charge l'implantation c'est-à-dire acquiert un bâtiment ou contracte un bail, et y installe le prestataire le temps de son contrat, soit la recherche d'une implantation repose sur le prestataire.

« Le prestataire logistique répond à un appel d'offre, (...) il gagne l'appel d'offre et il a besoin de 30 000 m² pour dans 6 mois. » (Entretien PRD : 14/10/2011)

Le choix de l'implantation et la gestion immobilière constituent un risque important pour le prestataire logistique. Elle n'est justifiée que par un contrat court qui peut souvent être facilement remis en cause par le chargeur. C'est pourquoi, lorsque le prestataire logistique doit prendre en charge la question immobilière, son choix se porte sur des baux les plus courts possibles :

« On a un minimum de 3 ans dans les baux commerciaux. Donc ça veut dire que, comme on n'a jamais de contrat logistique de 5 ans, on ne peut pas pousser au-delà de 3 ans. » (Entretien direction immobilier DHL : 13/02/2013)

L'implantation du prestataire logistique apparaît ainsi comme la plus précaire de toutes :

« Ça va vous paraître complètement stupide mais je n'ai pas de carte de mon réseau actuel » (Entretien direction immobilier DHL : 13/02/2013)

Enfin, un dernier mécanisme amplifie encore cette instabilité spatiale. L'important mouvement de fusions-acquisitions, qui caractérise les marchés de la logistique contractuelle et de la messagerie, comme nous l'avons vu dans la section précédente, a d'importantes conséquences en termes d'implantations. L'exemple de DHL, soumis à un fort enjeu de rationalisation de l'héritage des fusions-acquisitions, est éclairant à ce titre :

« DHL, c'est (...) énormément de rachat dans les années 2000-2006 (...). A partir de 2004, (...), on a fermé 40 sites (...). On a mis 4 ans à arriver à un niveau de couverture du territoire qui correspond à peu près à notre besoin réel. » (Entretien DHL direction immobilier : 13/02/2013)

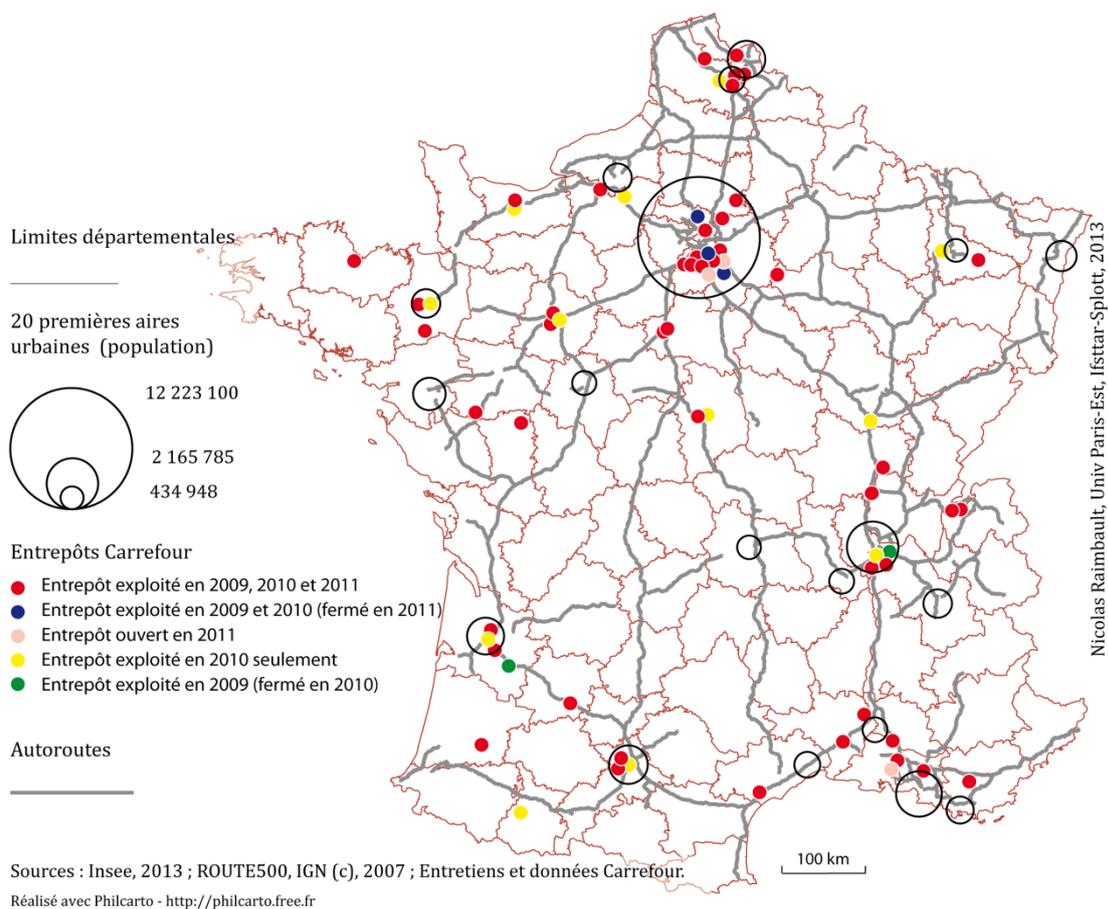
Même si DHL crée quelques nouvelles implantations au fur et à mesure de son développement, son héritage est tel qu'elle ne « ne crée pas d'emploi : [elle] ferme des sites et les rassemble » dans de nouvelles implantations, plus grandes et plus modernes (Entretien DHL direction immobilier : 13/02/2013).

De plus, les normes s'appliquant aux entrepôts, la réglementation des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE), dont le respect conditionne les autorisations d'exploiter accordées aux entreprises, connaissent fréquemment d'importantes évolutions. Une partie du parc

construit dans les années 1970 et 1980 voire 1990 est ainsi devenue obsolète. Il est donc nécessaire de construire de nouveaux bâtiments régulièrement.

Pour ces différentes raisons, les réseaux logistiques des chargeurs et des logisticiens ont beaucoup évolué au cours de ces dernières années, comme le montre l'exemple de Carrefour (Figure 2-5).

Figure 2-5. La temporalité du réseau logistique de Carrefour entre 2009 et 2011



En raison de ces différents mécanismes, la dynamique des implantations logistiques est supérieure à celle de la croissance des activités logistiques. Or les implantations logistiques constituent une face visible importante du développement logistique et donne l'impression, notamment à l'échelle locale, d'une forte croissance.

« Actuellement on voit bien que tous les m² qu'on construit, pour une grande partie, ne sont pas des m² qu'on construit pour faire des activités supplémentaires. Ce sont des m² qui viennent en remplacement d'activités existantes. Soit parce que les gens se re-centralisent, (...) soit parce qu'ils changent de prestataire, soit parce que l'industriel reprend sa propre logistique et donc libère des m² de bâtiments anciens qui ne sont pas aux normes. » (Président Afilog : 19/02/2013)

Cette analyse générale des implantations logistiques montre que ces dernières correspondent à différentes logiques, relevant à la fois de la logistique et du transport, du foncier et de l'immobilier, des politiques locales et des politiques d'infrastructure, d'où découlent différentes relations aux territoires. L'examen de ces différentes logiques permet de bâtir une typologie des établissements logistiques tenant compte de la fonction logistique, de l'échelle logistique et du processus d'implantation (Tableau 2-6).

Tableau 2-6. Matrice pour une typologie des établissements logistiques

Variable première \ Variables secondes		Echelle logistique	Processus d'implantation	Nombre de combinaisons possibles
Fonction logistique	Centre de distribution (logistique dédiée – industrie et grande distribution)	Européenne, nationale ou régionale	Immobilier ou infrastructurel	6
	Agence de messagerie (logistique mutualisé)	Nationale ou régionale	Immobilier ou infrastructurel	4
	Terminal multimodal	Européenne, nationale ou régionale	Infrastructurel	3

2.3. La logistique vue depuis les territoires : impacts, représentations et intérêt locaux

Les implantations logistiques ont de nombreux impacts locaux à la fois économiques, sociaux et environnementaux (Strale, 2013). A ce titre, les activités logistiques sont porteuses localement à la fois de bénéfices économiques et de nuisances. Ces impacts déterminent, pour une large part, l'image renvoyée par les activités logistiques, leur donnent une substance et contribuent à ce titre à faire apparaître la logistique comme un secteur économique en soi.

2.3.1. Les impacts locaux des implantations logistiques

Le premier impact local des implantations logistiques est éminemment spatial. Il s'agit de la consommation foncière. Cet impact a des répercussions sur tous les autres impacts ainsi que sur l'image renvoyée par les activités logistiques. Il convient donc de le présenter d'abord. D'après une étude du Sétra (2009), la surface moyenne d'un bâtiment logistique s'élève à près de 20 000 m², 80 % des entrepôts ayant une superficie comprise entre 5 000 et 30 000 m². La tendance serait à l'accroissement des tailles moyennes vers les entrepôts de plus de 50 000 m² (dits « entrepôts XXL»). Depuis 2012, la part de ces derniers s'élèverait en France à 18% du marché (CBRE, 2013). Au-delà de la taille du bâtiment, l'impact spatial est renforcé par plusieurs facteurs. Tout d'abord, les entrepôts

modernes sont tous de plein pied. Un entrepôt de 50 000 m² a donc un impact de 50 000 m² au sol. De plus, des considérations techniques et réglementaires augmentent encore sa consommation foncière. Un entrepôt occupe en moyenne 40 % de sa parcelle. Un entrepôt nécessite en effet de grandes aires de stationnement et de manœuvre pour les poids lourds, ainsi que des parkings pour les employés. De plus, les entrepôts sont soumis à réglementation particulière des « installations classées pour la protection de l'environnement » (ICPE) qui ont pour but de limiter les risques et les dangers liés au stockage de certaines marchandises. Cette réglementation se traduit par un certain nombre de contraintes en termes de construction ainsi que par une distance obligatoire à respecter entre un entrepôt et les bâtiments voisins. Enfin, l'exigence, souvent inscrite dans les PLU, de qualité paysagère tend aussi à augmenter la part de la parcelle non bâtie. Ainsi un entrepôt moyen de 20 000 m² occupera une parcelle de 50 000 m², soit 5 ha.

Deux principaux impacts économiques positifs sont associés aux implantations logistiques : les emplois et les recettes fiscales. En effet, les établissements logistiques sont sources d'emplois. Le nombre d'emplois correspondant à un établissement est très variable selon sa taille et sa fonction logistique : de 10 à 95 emplois par hectare en moyenne (IAU, 2009 ; Sétra, 2009, Strale, 2013).

« Quand on fait de la logistique pure et dure de distribution, c'est 30 personnes à l'hectare bâti mais quand on fait du e-commerce ou de la messagerie, c'est 120 emplois à l'hectare bâti voire 150. » (Entretien Président Afilog : 26/11/2013)

Comme nous l'avons exposé plus haut, il s'agit avant tout d'ouvriers de la manutention, c'est-à-dire peu ou non-qualifiés⁴¹. Le nombre d'emplois dépend tout particulièrement de la complexité des opérations à réaliser sur les marchandises. Un entrepôt ayant pour seule fonction de transborder des palettes d'un véhicule à l'autre générera beaucoup moins d'emplois qu'un entrepôt au sein duquel on prépare des commandes, c'est-à-dire au sein duquel on produit des colis ou des palettes en regroupant les marchandises devant être envoyées ensemble, voire où des opérations de pré- ou de post-manufacturing sont réalisées sur les marchandises. Les entrepôts d'Amazon, où de nombreuses opérations sont nécessaires pour préparer les colis, se situent pour cette raison (Encadré 2-2) dans la fourchette haute voire au-dessus de ces ratios. Par exemple, celui de Saran, d'une superficie de 72 000 m², emploie 1 500 salariés. Si l'on reprend les ratios proposés par les études citées plus haut, un entrepôt moderne, occupant généralement une parcelle de 5 ha, générerait de 50 à 475 emplois. La variabilité de l'emploi renvoie aussi à la saisonnalité de l'activité logistique, connaissant des périodes de pointes et des périodes creuses. Dans les entrepôts de la grande distribution et du e-commerce, le nombre d'employés augmente très sensiblement lors des périodes de grande consommation que sont les fêtes et l'été. L'IAU estime cette augmentation à un tiers en moyenne (IAU, 2009). Ces embauches ponctuelles sont essentiellement réalisées sous forme de contrats intérimaires (Gaborieau, 2012b). En substance, les établissements logistiques génèrent un nombre d'emploi non négligeable. La densité d'emplois rapportée à la surface est en moyenne un peu plus faible que celle des activités industrielles

⁴¹ Le travail de préparateur de commande (*picker*), d'agent de tri ou de quai ne nécessite aucune qualification. Celui de cariste nécessite d'avoir obtenu le certificat d'aptitude à la conduite en sécurité (CACES).

et commerciales mais, étant donné la taille des entrepôts contemporains, le nombre d'emplois généré par un établissement logistique est comparable à celui généré par une usine. De plus, le profil des emplois est très proche. Mais les salaires sont généralement moins élevés dans la logistique que dans l'industrie (Gaborieau, 2012b).

Les établissements logistiques génèrent aussi des recettes fiscales non négligeables pour les communes et intercommunalités. Comme tout établissement d'entreprise, un entrepôt est assujéti à la contribution économique territoriale (CET)⁴² prélevée par les intercommunalités. La CET est composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE), assise sur les valeurs locatives foncières, dont le taux est déterminé par les communes ou les EPCI, et d'une cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE), liée principalement au nombre d'emplois, prélevée selon un barème progressif et due uniquement à partir de 500 000 € de chiffre d'affaires. Les caractéristiques des établissements logistiques, ayant des valeurs locatives relativement faibles au m² mais de grande taille, et générant un nombre d'emplois non négligeable, font des activités logistiques des contributeurs assez importants au titre de la fiscalité sur les entreprises. Par ailleurs, les propriétaires des entrepôts, comme tout propriétaire foncier, sont aussi assujéti à la taxe foncière, dont le taux est déterminé par les communes. Les grandes surfaces des entrepôts en font aussi des contributeurs non négligeables. Elle s'élèverait en moyenne entre 7 € et 12 € par m² dans la périphérie francilienne⁴³, soit, pour un entrepôt moyen de 20 000 m², entre 140 000 € et 240 000 € par an. Il convient d'ajouter à cette somme le montant acquitté au titre de la CET, pour laquelle nous n'avons pas d'estimation. Par ailleurs, lors de toute opération d'aménagement, de construction, de reconstruction ou d'agrandissement de bâtiments, le maître d'ouvrage doit s'acquitter auprès de la commune ou de l'intercommunalité de la Taxe d'Aménagement. Cette recette fiscale est affectée au financement des dépenses générales d'urbanisation de la commune. Enfin, deux taxes supplémentaires s'appliquent aux entrepôts dans la seule Île-de-France, suite à la loi de financement du Grand Paris : la Taxe Annuelle sur les locaux à usage de Bureau, les locaux commerciaux, les locaux de stockage et les surfaces de stationnement en région Île-de-France (TABIF) perçue par l'Etat et la Redevance pour la Construction de locaux à usage de Bureaux et de recherche, de locaux commerciaux et de stockage (RCB) perçue par la Région⁴⁴. L'intérêt fiscal des implantations logistiques est réel, tout

⁴² La CET a remplacé en 2010 la Taxe Professionnelle (TP) qui était alors le principal impôt économique local.

⁴³ Chiffres communiqués par Foncière Europe Logistique (C. Broncard) lors de la journée d'études du 12 octobre 2011 de la chaire Frelon de l'École des Mines – Paristech.

⁴⁴ La TABIF est payée annuellement à l'Etat par les entreprises implantées en Île de France, selon le type d'immobilier dont elles sont propriétaires. Pour les entrepôts, le taux s'élève à 3,6 € par m² pour une localisation à Paris et dans sa périphérie proche, à 1,8 € pour une localisation en petite couronne, et à 0,9 € pour une localisation en grande couronne. Il faut ajouter à cette somme une taxe s'appliquant aux surfaces de stationnement (représentant en moyenne 80 m² pour 100 m² bâti) comprise entre 0,6 € et 2,1 € selon la localisation. Ainsi, un entrepôt de 20 000 m² représente une recette annuelle au titre de la TABIF comprise entre 28 000 € (1,4€ par m²) et 106 000 € (5,3€ par m²). Cependant, le montant de la TABIF s'appliquant aux commerces et aux bureaux est bien plus important, de l'ordre de 2 à 3 fois supérieure. La RCB fonctionne de la même manière que la Taxe d'Aménagement. Elle est versée une fois pour toute à la Région d'Île-de-France par les propriétaires de locaux après obtention du permis de construire. Pour les locaux de stockage, elle varie de 12,9 € par m² à 51,6 € par m² en passant par 32,1 € selon le

particulièrement pour les communes. Cet intérêt est cependant généralement moindre que pour d'autres types d'activités économiques comme les commerces et les bureaux, notamment si l'on ramène les gains fiscaux à la surface de foncier nécessaire pour une implantation. De manière générale, les bénéfices économiques objectifs d'une implantation logistique ne sont pas nuls mais relativement faibles si on les ramène à l'espace consommé et, en densité, inférieurs à la plupart des autres activités économiques. Ainsi, l'intérêt local des implantations logistiques est-il d'autant plus élevé que la concurrence pour l'espace est faible, c'est-à-dire lorsque les disponibilités foncières d'un territoire sont importantes, ce qui est le cas dans les territoires périurbains et ruraux.

Enfin, certaines externalités positives peuvent être associées à la présence d'activités logistiques dans un territoire. Des auteurs avancent que « *l'offre logistique peut ainsi être considérée comme un facteur d'attractivité pour les entreprises qui en utilisent les services (Masson et Petiot, 2012). Les implantations logistiques suscitent des localisations d'activités industrielles et commerciales par des effets d'externalités d'urbanisation. La logistique devient ainsi un levier de compétitivité et de croissance.* » (Masson et Petiot, 2013, p. 403). Il nous semble cependant que cette affirmation doit être nuancée selon le type d'activité logistique dont il est question. En effet, un entrepôt de logistique dédiée, à la différence d'un établissement de logistique mutualisée, ne propose pas de services au tissu économique local mais est au service du réseau interne à l'entreprise dans laquelle il s'inscrit (Raimbault et al, 2013). Ce potentiel industrialisant, qu'il soit avéré ou fantasmé, des activités logistiques peut être cependant un élément positif associé en termes d'image aux activités logistiques.

Le dernier impact local des établissements logistiques correspond aux flux de poids lourds générés par l'activité logistique. Cet impact est souvent présenté comme une nuisance importante, en raison des bruits et de la pollution qui en résultent mais aussi en termes de coûts. Les trafics de poids lourds provoquent notamment une forte dégradation des voiries. Le nombre de poids-lourds entrant et sortant d'un entrepôt est très variable selon sa taille et sa fonction. En moyenne, 10 000 m² génèrent 20 mouvements de poids-lourds en entrée et en sortie, selon un gradient allant de 10 à 140 (IAU, 2009, CGDD, 2012).

Cette description des impacts locaux des établissements logistiques met en évidence un intérêt économique local réel mais limité des activités logistiques. Tout comme les activités productives, les activités logistiques ont un coût localement concentré et apportent des bénéfices économiques spatialement plutôt dispersés. Finalement, les activités logistiques souffrent des mêmes tensions constatées entre activités productives et intérêts résidentiels et récréatifs (Davezies, 2008). De plus, la précarité des implantations logistiques associée aux grandes surfaces consommées peut poser problème aux élus locaux. Elle fait peser un risque de friches de grande taille pour les territoires. Pour ces acteurs politiques, elle donne l'impression d'une perte de maîtrise du territoire et d'un gâchis foncier. Ce sentiment se renforce à mesure que la valeur du foncier s'accroît. Ces éléments objectifs

même zonage que pour la TABIF. Là encore, le montant de la RCB est beaucoup plus élevé pour les bureaux et les commerces.

se retrouvent assez nettement dans l'image des activités logistiques telle qu'elle transparait au travers du discours des élus et des techniciens des collectivités locales et telle qu'elle est ressentie par les cadres et les dirigeants des entreprises du secteur.

2.3.2. Les représentations locales

D'après la plupart des entreprises du secteur, chargeurs, logisticiens et développeurs-investisseurs immobiliers, les activités logistiques seraient particulièrement mal aimées et souffriraient d'un important déficit d'image.

« Quand vous dites à un élu on va construire une plate-forme logistique, il dit : ah mon dieu des camions pourris sur la route et un entrepôt tout moche. » (Entretien Responsable Aslog et dirigeant d'une entreprise de livraison : 21/01/2014).

Le point de vue de la plupart des élus est en fait plus subtil, reconnaissant des avantages et des inconvénients au développement logistique, comme le montre l'exemple du maire de Moissy-Cramayel, une commune de grande couronne francilienne dont nous étudierons le développement dans la partie 2 :

« Les avantages, c'est que c'est malgré tout du développement économique, générant des recettes fiscales, qu'il s'agisse de taxe professionnelle, ou de taxe sur le foncier bâti, qui sont loin d'être négligeables. C'est de l'emploi, et même si on souhaiterait plus d'emplois à l'hectare, c'est malgré tout de l'emploi. Et c'est globalement des emplois qui répondent assez bien à notre population. Les inconvénients, c'est que c'est consommateur d'espace, ce n'est pas suffisamment créateur d'emplois, pas suffisamment. Ce n'est pas facile sur le plan des paysages à intégrer. Ça ne facilite pas, je dirai, la mixité sociale. C'est-à-dire qu'on aimerait attirer des cadres, des cadres moyens, des cadres supérieurs. » (Entretien Maire de Moissy - Cramayel : 17-06-2011)

Cet extrait d'entretien montre que les emplois générés par les implantations logistiques peuvent apparaître à la fois comme un élément positif et un élément négatif en raison non seulement de la problématique de la densité d'emplois mais aussi de la qualité de l'emploi. Le fait qu'il s'agisse d'emplois ouvriers peut être favorablement accueilli par un territoire faisant face à un chômage important et dont la population est faiblement qualifiée tandis que cela posera problème à un territoire souhaitant monter en gamme, comme le montre l'exemple de Moissy-Cramayel.

On retrouve dans d'autres discours une tension entre l'intérêt global et l'intérêt local des activités logistiques ainsi que la question de la consommation foncière rapportée aux bénéfices locaux :

« C'est une activité intéressante dans la mesure où il en faut, c'est indéniable. Après c'est très consommateur de foncier et en contrepartie ça ne crée pas beaucoup d'emplois donc c'est en ça que ce n'est pas très intéressant. » (Entretien Maire de Réau : 17-06-2011)

Le risque de friche rend la question foncière d'autant plus cruciale :

« Le problème, c'est beaucoup les friches, c'est beaucoup l'emprise foncière que ça représente sur des terres agricoles, parce qu'on a aussi besoin d'agriculture. On nous parle au niveau mondial d'alimentation, d'agriculture etc. Et bien ici on mange de la terre agricole assez rapidement. » (Entretien Maire de Réau : 17-06-2011).

La question des flux routiers générés est rarement vue comme un problème majeur :

« Moi je veux dire qu'on ne souffre absolument pas du problème des camions. Je souffre de ces problèmes en Île-de-France mais je n'en souffre pas plus à Sénart, à Moissy-Cramayel qu'ailleurs, y compris si je vais dans l'ouest parisien, les embouteillages. (...) Quand on voit ces camions, ces camions, ces camions, enfin, c'est affreux, sur la francilienne ! Il se trouve qu'ils viennent à Sénart mais si ce n'était pas Sénart, ils iraient à Evry ou ils iraient à Saint-Quentin-en-Yvelines, c'est pareil ! On les aurait sur la francilienne. Je ne crois pas que l'inconvénient du transport, lié à la logistique, finalement, soit lié au territoire sur lequel ils se trouvent. C'est lié à l'ensemble des territoires. » (Entretien Maire de Moissy - Cramayel : 17-06-2011)

Finalement, les problèmes associés au transport routier correspondent souvent davantage à des enjeux d'usage des sols qu'aux flux eux-mêmes :

« Il y a un gros problème de stationnement de poids-lourds qui n'ont pas forcément quoi que ce soit à y faire [dans la zone logistique]. Ils se servent souvent de cette zone comme zone de transit, ils passent la nuit là alors qu'en fait c'est très dangereux ». (Entretien Maire adjointe de Mitry - Mory : 23/10/2013)

Tableau 2-7. Essai de classification des perceptions locales du développement logistique en fonction des caractéristiques territoriales

Caractéristiques territoriales	Territoires aisés vs territoires populaires	Territoires centraux / péricentraux vs territoires périphériques
Enjeux locaux		
Emploi	Négatif vs positif (proportionnellement à la densité d'emploi)	Indifférent vs indifférent ou positif (proportionnellement à la densité de population du territoire en question)
Fiscalité	Indifférent vs positif	Indifférent ou positif vs positif
Consommation foncière	Négatif	Négatif vs indifférent
Transport	Négatif vs indifférent ou négatif	Négatif vs indifférent

Source : conception personnelle à partir d'entretiens et d'études de cas.

Il apparaît ainsi que toutes ces représentations des activités logistiques insistent davantage sur les éléments fixes, sur la logistique comme lieux, que sur les questions de flux. En effet, les impacts en termes de transport ne sont pas toujours abordés, les flux de poids-lourds ne sont pas toujours vus comme un problème. L'explication principale tient au fait que les communes et leurs élus sont principalement confrontés aux activités logistiques lors du processus d'implantation. Ils entrent essentiellement en relation avec les firmes de l'immobilier logistique et se posent donc essentiellement des questions d'aménagement, d'immobilier rapportées aux gains espérés en emplois et fiscalité locale.

Finalement, à l'exception peut-être de la question des friches, les représentations quant aux avantages et aux inconvénients des activités logistiques tendent à les rapprocher des activités industrielles.

« Finalement, la logistique, c'est un peu nos anciennes usines que l'on n'a plus. » (Entretien EPA Sénart : 18/09/2011)

Notons cependant que les représentations sont plus favorables à l'industrie qu'à la logistique. Par exemple, un maire, pourtant fier d'avoir développé une zone logistique, nous a affirmé :

« En ce moment l'industrie, la ré-industrialisation de la France, comme on dit, elle n'est qu'en démarrage pour l'instant. Si ça vient, on est plutôt partout là-dessus [que sur la logistique] parce qu'on aimerait mieux, ça fait plus de main d'œuvre. » (Entretien Maire de Mer : 19/12/2011)

Les implantations logistiques sont reconnues comme porteuses de développement économique tout en n'étant qu'un pis-aller. Dans ce cas, la relative mauvaise image de la logistique pourrait autant découler de la difficile appréhension de son utilité sociale, ce ne sont pas des activités qui produisent des biens tangibles même si elles produisent des services essentiels à la production et à la distribution de ces biens tangibles, que de calculs coûts-bénéfices qui ne sont pas nécessairement localement très défavorables. Enfin, entre le début de notre enquête, en 2010, et son achèvement, en 2014, l'image des activités logistiques auprès des acteurs territoriaux nous a semblé s'améliorer. Deux éléments d'explication semblent pouvoir être avancés. D'une part la conjoncture économique actuelle, mauvaise, a sérieusement limité les alternatives aux activités logistiques dans nombre de territoires. D'autre part, la connaissance des activités logistiques a pu s'approfondir au cours de ces années. Cet apprentissage a permis à ces acteurs de mieux appréhender les intérêts des implantations logistiques.

L'entrée par les implantations montre que les activités logistiques s'incarnent dans des lieux particuliers, les entrepôts et les terminaux, dits souvent plates-formes logistiques. Ces lieux sont dédiés aux activités logistiques et leur donnent une visibilité propre, en tant qu'activités économiques. L'image des activités logistiques est de plus en plus nettement celle de grands entrepôts consommateurs de foncier, employant des ouvriers, porteurs de développement économique local, bien qu'assortis de certaines nuisances, et pouvant constituer un substitut aux activités industrielles. La dynamique d'implantation, au cœur du développement logistique dans sa double dimension de croissance des services logistiques et de rationalisation des organisations logistiques, accentue encore l'importance objective et symbolique de ces lieux logistiques. C'est pourquoi les implantations logistiques tiennent une place importante au sein de la sectorisation logistique, à la fois comme structuration d'une fonction logistique dans l'entreprise, et comme mise en scène et reconnaissance de l'existence de la logistique en tant que sphère d'activités économiques. Cette reconnaissance est particulièrement forte au sein des territoires d'implantations logistiques. En effet, en tant que lieux, les activités logistiques s'encastrent dans diverses politiques territoriales, tout particulièrement lors de leur implantation. C'est pourquoi les collectivités locales sont des acteurs cruciaux dans la mise en place de politiques publiques centrées sur les activités logistiques, c'est-à-dire dans la construction de la logistique comme un secteur de politiques publiques.

3. La logistique comme secteur économique : institutions de représentation et politiques publiques

En nous inscrivant dans le cadre conceptuel proposé par les régulationnistes, nous avons défini un secteur économique comme étant une configuration sociale d'une sphère productive historiquement identifiable caractérisée par des technologies et une force de travail spécifiques et au sein de laquelle des firmes sont en compétition via un marché (inter)national. Les deux premières sections de ce chapitre ont montré que la logistique est devenue une fonction, clairement identifiée dans l'entreprise,

à la fois opérationnelle et organisationnelle, et en même temps un marché de prestations, des opérations de transport à la stratégie et à l'immobilier logistique, identifiées comme logistiques. La logistique devient ainsi l'ensemble des services nécessaires à la prise en charge des flux de marchandises. La logistique correspond donc bien à une production de services, dont les principales technologies renvoient aux différents modes de transport et à l'exploitation des entrepôts. La seconde section a d'ailleurs montré que l'entrepôt, et l'emploi ouvrier qui y est associé, est une dimension productive et symbolique de plus en plus importante au sein des organisations logistiques. Cependant, la production des services logistiques ne se résume pas à la production du marché logistique. Les chargeurs en accomplissent une part toujours importante. On pourrait en déduire que le passage de la fonction de l'entreprise au secteur économique reste partiel. Toutefois, un secteur économique ne se résume pas à l'existence d'un marché. Selon la définition de l'école de la régulation, un secteur économique est aussi travaillé par d'autres dispositifs institutionnels que ceux des marchés. Il s'agit tout particulièrement de l'action des syndicats ouvriers et patronaux, négociant notamment des conventions collectives de branche et de ce fait représentant et défendant les intérêts de leur secteur. Un secteur économique est aussi le résultat de politiques publiques sectorielles mettant en œuvre des régulations spécifiques au secteur économique en question et de ce fait participant aux délimitations de ce dernier.

Pour étudier ce dernier aspect, nous nous appuyerons sur la notion de secteur de politique publique. L'idée générale de cette approche est que le secteur d'une politique publique est à la fois l'« *l'objet ou la cible des politiques publiques* » et « *un ensemble de problèmes associés de manière plus ou moins institutionnalisée à certaines populations* ». Le secteur est « *un « donné » qui va déterminer les contours de la politique publique correspondante* » mais dans le même temps « *toute politique publique va contribuer à formater la structure et les frontières du secteur qu'elle se donne pour cible* ». Derrière l'idée de « *secteur d'intervention* », on trouve des cas de figures très divers allant de domaines d'activités gouvernementales bien identifiés, sous forme de ministère par exemple, à « *des situations plus floues dans lesquelles une politique publique ne correspond pas à un domaine d'activités clairement identifiable* » (Muller, 2010, pp. 592-594). C'est le cas de la logistique comme cible de politiques publiques. C'est pourquoi on ne peut comprendre comment la logistique se constitue comme un secteur économique sans étudier les politiques publiques qui la ciblent. Muller propose de distinguer trois dimensions constitutives d'un secteur : un ensemble d'acteurs exprimant des intérêts spécifiques, la division du travail au sein des administrations publiques, la dimension cognitive qui exprime la vision du problème et des solutions telle qu'elle a été élaborée par les acteurs dominant le secteur. Cette définition du secteur suppose donc d'étudier de concert les mécanismes de construction de la logistique comme un ensemble d'acteurs porteurs d'une vision, ou de visions concurrentes, de la logistique et les mécanismes de construction de politiques publiques ayant pour cible les activités logistiques.

Nous commencerons ici par l'analyse de la formation d'un groupe d'acteurs représentant, via diverses institutions et organisations, les activités logistiques. Muller explique qu'« *il peut s'agir de groupes sociaux relativement bien identifiés représentés par des organisations corporatistes (...). Il peut aussi s'agir*

d'acteurs plus dispersés dont le regroupement en secteur peut être problématique. Dans certains cas, on aura une pluralité d'acteurs qui entreront en compétition pour la domination du secteur.» (2010, p. 595). Malgré le nombre et la fragmentation de ces organisations de représentation des activités logistiques, une volonté de représenter les intérêts de la logistique se structure tout de même, autant sous l'impulsion d'associations d'entreprises que d'organisations patronales. Leur principal objectif commun est de faire reconnaître que la logistique est un secteur économique d'importance en France. Ensuite, l'étude de l'action publique montrera que la logistique, tout en étant régulée par une diversité de politiques publiques relevant de divers secteurs, devient progressivement un objet explicite d'un nombre croissant de politiques publiques. Dans ces deux processus parallèles, nous mettrons en évidence le rôle particulier des lieux logistiques, éléments de définition des intérêts logistiques et cibles des politiques publiques.

3.1. Les représentants de la logistique : de la fragmentation au secteur.

La logistique devenant une fonction dans l'entreprise et un marché, plusieurs groupes d'acteurs exprimant les intérêts logistiques ont émergé. Ils ont constitué différentes organisations pour les représenter. Le paysage de la représentation institutionnelle des activités logistiques est donc intimement lié à l'histoire de la fonction logistique dans l'entreprise et à l'histoire des marchés du transport et des prestations logistiques. Par conséquent, la représentation des activités logistiques est particulièrement fragmentée, héritage de cette histoire complexe, ce qui semble *a priori* entraver l'émergence de la logistique comme un véritable secteur économique porté par des institutions propres et un groupe d'acteurs uni. En effet, les activités de transport et de logistique ont cristallisé un grand nombre d'organisations patronales et d'associations d'entreprises, reflétant la diversité des caractéristiques des activités, des héritages et des intérêts des acteurs de ce champ. Emergent cependant trois groupes d'acteurs se revendiquant de la logistique, trois voix contribuant à faire reconnaître la logistique comme un secteur économique à part entière transcendant les logiques de fragmentation.

3.1.1. La branche transport : une représentation partielle des activités logistiques

Les organisations de représentation des activités logistiques, entreprises et salariés, sont profondément structurées par une institution particulière : la convention collective de la branche transport et logistique dite « convention collective nationale des transports routiers et des activités auxiliaires du transport ». En effet, la négociation de cette convention, qui fixe le statut et les principales conditions de travail des employés de la branche, relève des syndicats professionnels, c'est-à-dire des organisations patronales (OP), représentant les employeurs, et des organisations syndicales (OS), représentant les salariés. Au-delà de l'écriture du texte de la convention, les syndicats professionnels sont chargés de la gestion de différents organismes de branche tels que la formation

professionnelle, les organismes de prévoyance, le « 1% logement ». Tous ces services relèvent du système de gestion paritaire. Selon les concepts de l'école de la régulation, les conventions collectives et le paritarisme sont constitutifs du régime salarial, c'est-à-dire de l'une des cinq formes institutionnelles constituant un mode de régulation. Elles contribuent fortement à délimiter les secteurs économiques et les modalités de leur régulation (Du Tertre, 2002).

La convention de branche contribue à délimiter institutionnellement le champ des activités logistiques. Elle est définie à partir des codes de la nomenclature d'activités française (NAF) établie par l'Insee. Elle comprend les activités du transport routier de marchandises (TRM) (transports routiers de fret interurbains, transports routiers de fret de proximité, autres activités de poste et de courrier et activités de sécurité privée), celles du transport routier de voyageurs (TRV) (transports routiers réguliers de voyageurs, autres transports routiers de voyageurs), les activités de déménagement (DEM), les activités de location (LOC) (location de camions avec chauffeur, location et location-bail de camions), les auxiliaires de transport (AUX) (messagerie, fret express, Affrètement et organisation des transports), les activités de prestataires logistiques (PRL) au sens restreint des NAF, c'est-à-dire l'entreposage et le stockage non frigorifique et le transport sanitaire (TRS), c'est-à-dire les ambulances. Les organisations patronales et syndicales se sont organisées à cette échelle et ont repris ces dénominations.

La plupart des syndicats de travailleurs ont mis en place des divisions « transport » (CGT, Unsa, Sud Solidaires), « transport environnement » (CFDT), « transport et logistique » (FO) ou encore « transport et transit » (CFE CGC). L'objectif de ces syndicats est essentiellement de représenter les salariés du transport routier de marchandises, à l'image du syndicat Sud Solidaires Route. L'étiquette logistique est rarement mise en avant, ce qui correspond bien aux mots de la convention collective.

De même, les organisations patronales sont organisées sur la base de ces codes NAF. Les trois principales sont la Fédération Nationale des Transport Routiers (FNTR), L'Organisation des Transporteurs Routiers Européens (OTRE) et la Fédération des entreprises de transport et de logistique de France (ILF). La Fédération Nationale des Transports Routiers est l'organisation patronale la plus importante du transport routier de marchandises. Elle représente avant tout les intérêts du transport routier, du lot, du groupage et de la messagerie. Elle représente aussi une partie des activités logistiques contractuelles et d'organisation du transport dans la mesure où de nombreuses entreprises du transport routier s'y sont diversifiées, comme nous l'avons vu dans la première section. Il s'agit historiquement du syndicat des transporteurs de taille petite et moyenne bien que plusieurs grands groupes nationaux et européens (Norbert Dentressangle par exemple) y soient maintenant adhérents, tandis que de petites entreprises l'ont quittée pour l'OTRE. La FNTR représente, avec ses 12 500 entreprises membres, les deux-tiers des entreprises de transport routier adhérentes à une organisation professionnelle, les deux-tiers des salariés du transport routier et les deux-tiers de la flotte de véhicules. L'OTRE a été créée suite à une dissidence de la FNTR. Elle s'est fixée pour mission de représenter les PME familiales du transport routier. En effet, les intérêts des

petites entreprises, qui sont généralement les sous-traitants des groupes du transport et de la logistique, peuvent être divergeant de ceux de leurs donneurs d'ordres représentés par la FNTR. Cette même logique explique la constitution, à l'autre bout de la chaîne, de TLF en 1998. Cette organisation patronale est issue de l'instance de représentation des commissionnaires de transport et des transitaires (SNTI) qui se sont peu à peu diversifiés vers les autres métiers logistiques. Puis, les grands groupes multi-métiers dont le modèle économique les portait plus à l'organisation du transport et à la logistique contractuelle qu'aux opérations de transport proprement dites ont rapidement adhéré à TLF. De ce fait, TLF est devenue la première organisation couvrant l'ensemble des métiers logistiques. Elle représente tout particulièrement les messagers express, les organisateurs de transport et les principaux 3PL, c'est-à-dire les entreprises ayant connu le mouvement de concentration et de diversification le plus important. Elle est donc l'instance de représentation des grandes entreprises de la logistique : 40 des 50 premiers groupes de transport et logistique présents en France⁴⁵ sont adhérents de TLF.

« Si on caricature, vous avez les affrétés, qui sont à la FNTR [et à l'OTRE], et les affréteurs, TLF. » (Entretien Président TLF : 24/01/2014)

La convention collective de branche structure ainsi largement la représentation institutionnelle des activités logistiques. Cependant, à l'intérieur de cette instance de représentation, les firmes tendent à se regrouper selon une division entre donneurs d'ordres et sous-traitants, conformément à la structure duale du marché. Finalement, la branche transport et logistique donne un cadre institutionnel aux principaux marchés de prestation logistique, à leurs entreprises et à leurs employés, mais pas véritablement au secteur logistique qui est plus large. Ces instances ne suffisent pas à institutionnaliser la logistique comme un secteur économique pour deux raisons. D'une part, cette branche comprend deux types d'activités bien distinctes : le transport de marchandises et le transport de voyageurs⁴⁶.

« On a la même convention collective que les conducteurs d'autocar, qu'est-ce que j'ai en commun quand je fais des marchandises avec une entreprise qui transporte des voyageurs à part qu'on utilise des infrastructures de transport. (...) Le marché du transport de voyageurs, ça n'a rien à voir avec le marché du transport de marchandises. » (Entretien Président TLF : 24/01/2014)

D'autre part de nombreuses activités logistiques restent en dehors du champ de la branche. Certaines prestations logistiques marchandes relèvent d'autres conventions collectives, comme la convention collective nationale des exploitations frigorifiques. Surtout, les activités logistiques accomplies directement par les chargeurs relèvent de leur convention collective propre. Toute la logistique internalisée des groupes de la grande distribution est ainsi encadrée par la convention collective nationale du « commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire », issue de la

⁴⁵ Selon le classement 2011 de l'*Officiel des Transporteurs*.

⁴⁶ L'observatoire prospectif de la branche (OPTIL, 2013) sépare ainsi dans son rapport d'activités l'activité de « transport de routier de personnes », qui recouvre le transport routier de voyageurs (TRV) et le transport sanitaire (TRS), de l'« activité Marchandises » pour désigner le regroupement des secteurs transport routier de marchandises (TRM), déménagement (DEM), activités auxiliaires (AUX), loueurs (LOC) et prestataires logistiques (PRL).

fusion des conventions collectives nationales « commerce à prédominance alimentaire » et « entrepôts d'alimentation ». Les organisations syndicales s'organisent en miroir, comme le montre l'exemple de la branche « grande distribution, entrepôts et logistique » au sein de la CGT commerce.

Finalement, les conventions de branche, qui sont au cœur de la définition des secteurs économiques en France, n'offrent qu'une représentation institutionnelle partielle aux activités logistiques, déconnectée de la logistique des chargeurs et tendant à réduire la logistique aux activités de transport.

3.1.2. *Les associations d'entreprises*

Les enjeux logistiques ont entraîné la constitution de plusieurs associations d'entreprises, représentant les intérêts de certains acteurs particuliers au sein de la sphère des activités logistiques, tant du côté des chargeurs que du côté des prestataires.

Les transporteurs et les logisticiens se sont regroupés en plusieurs associations pour échanger autour de problématiques ciblées et défendre des intérêts précis. Par exemple « *l'Association française du rail a pour vocation de regrouper tous les acteurs qui considèrent que le secteur économique français ne trouvera son plein développement que dans un cadre concurrentiel ouvert et bien régulé* » (déclaration de constitution de l'AFRA : 18/03/2009) tandis qu'Armateurs de France représentent les entreprises françaises de transport et de services maritimes. Ces associations sont ainsi généralement organisées par métiers et par modes de transport et ne permettent pas de mettre en scène l'existence d'un secteur logistique global. Les chargeurs, en tant qu'utilisateurs des services de transport, se sont aussi regroupés en association : l'Association des Utilisateurs de Transports Fret (AUTF). Ses adhérents correspondent d'une part à 170 grandes entreprises, principalement celles du CAC 40 ainsi que les principales firmes de l'agro-alimentaire, et d'autre part à des fédérations professionnelles. Finalement, le tissu associatif propre aux activités logistiques tend, comme la convention collective de branche, à réduire les enjeux logistiques au transport et à placer les chargeurs et les transporteurs face-à-face. Il ne permet pas de mettre en scène l'existence d'un groupe d'acteurs représentant les intérêts logistiques.

Deux associations font exception dans la mesure où elles se sont explicitement constituées autour du terme « logistique » et souhaitent rassembler les acteurs représentatifs des activités logistiques : l'ASLOG et l'Afilog. L'histoire de l'Association française pour la LOGistique (ASLOG) est intimement liée à celle de l'émergence de la fonction logistique dans l'entreprise puis à la diffusion des idées du SCM, histoire que nous avons développée dans la première section de ce chapitre. L'ASLOG a été créée en 1972 par les premiers responsables des fonctions logiques des grands chargeurs, c'est-à-dire par les pionniers en France de la réflexion sur les organisations logistiques des entreprises. L'ASLOG est un acteur clé de la constitution d'une fonction logistique dans l'entreprise et de son corollaire : l'émergence du métier de logisticien. L'ASLOG est l'association de la communauté

professionnelle logistique, d'abord au sein des chargeurs, puis au-delà de la dichotomie entre chargeurs et prestataires.

A sa création, en 2001, le sigle Afilog correspondait à « Association Française de l'Immobilier Logistique ». Cette association a en effet été créée par 10 entreprises de l'immobilier logistique pour réfléchir aux nouvelles réglementations de la construction des entrepôts (ICPE). Elle s'est rapidement développée et représente, dès 2005, 95% des entreprises de l'immobilier (promoteurs, investisseurs, constructeurs, commercialisateurs et architectes). A partir de cette date, l'objectif de l'association évolue :

« Afilog, n'est plus un acronyme, c'est une marque, et on fait rentrer, à côté des gens qui font de l'immobilier, des utilisateurs dont on essaie qu'ils soient représentatifs de la logistique [c'est-à-dire les chargeurs et les logisticiens les plus importants] » (Entretien président Afilog : 26/11/2013)

L'Afilog devient ainsi une association représentative à la fois des activités et de l'immobilier logistiques, c'est-à-dire une association tentant de faire le lien entre ces deux aspects et donc appréhendant la logistique de manière globale.

Au terme de ce rapide panorama des instances de représentation des activités et des acteurs logistiques, il apparaît que trois organisations produisent un discours global sur la logistique : TLF, l'ASLOG et l'Afilog. De cette façon, ces dernières participent à la reconnaissance de la logistique comme un secteur économique en soi tandis que le contexte institutionnel que nous avons présenté tend à fragmenter les intérêts, les enjeux et les acteurs.

3.1.3. *Faire reconnaître la logistique comme un secteur économique : trois principales voix entrepreneuriales*

En suivant trois trajectoires différentes, TLF, l'ASLOG et l'Afilog se sont données pour objectif de faire reconnaître, auprès des entreprises et des acteurs publics, les activités logistiques comme un secteur économique d'importance. Toutes les trois produisent donc un discours et mettent au point des stratégies en ce sens. A ce titre, elles s'intéressent toutes trois de manière progressive, et différenciée, à l'action publique, tant de l'Etat que des collectivités locales.

a) L'ASLOG

L'ASLOG est la première association à mettre au cœur de son projet la volonté de représenter la logistique définie comme une filière⁴⁷ : « l'objectif premier est de représenter l'ensemble des acteurs de la filière logistique. » (Entretien responsable Aslog : 21/01/2014). L'association s'adresse d'abord aux

⁴⁷ La notion de filière a un sens précis en économie : « la filière désigne couramment l'ensemble des activités complémentaires qui concourent, d'amont en aval, à la réalisation d'un produit fini. On parle ainsi de filière électronique (du silicium à l'ordinateur en passant par les composants) ou de filière automobile (de l'acier au véhicule en passant par les équipements) » (Insee : <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/filiere.htm>). Ce concept ne convient pas vraiment aux activités logistiques. Ce terme est cependant employé ici de manière générique, selon une signification correspondant autant à l'idée de domaine ou de secteur.

professionnels, son objet est interne à ce groupe d'acteurs. Il s'agit avant tout de constituer et « fédérer [la] communauté » professionnelle des logisticiens, d'« être là au service des professionnels du secteur ». Les adhérents de l'ASLOG sont des individus, aujourd'hui au nombre de 1500, et non des entreprises. Il s'agit avant tout et historiquement de directeurs logistiques, peu à peu rejoints par des dirigeants de prestataires logistiques et de cabinets de conseil et d'informatique ainsi que par des enseignants-chercheurs en logistique. En raison de cet objet, l'ASLOG définit la « filière logistique » de manière globale, produit un discours sur qui sont les logisticiens :

« Comment définissez-vous la filière logistique ?

Ce sont l'ensemble des acteurs qui font vivre la filière. Ça commence aux écoles et ça finit au pôle emploi pour ceux qui n'ont pas de travail. (...) Le combat qu'on a eu depuis un certain nombre d'années, c'est aussi faire comprendre que c'est une filière en tant que telle dans laquelle il y a une quinzaine de métiers. Et c'est même de les aider entre eux à collaborer. Par exemple qu'un mec qui fait des charriots élévateurs, ça serait bien qu'il parle avec un mec qui fait de l'informatique de la logistique » (Entretien responsable Aslog : 21/01/2014).

Pour faire vivre cette communauté et la nourrir de référentiels communs, l'association prend la forme d'un grand « think tank » :

« Le nerf de la guerre de l'ASLOG, ce sont les commissions qui sont des groupes de réflexion sur des thèmes bien précis. Ces groupes de réflexion sont des apporteurs de contenus pour les membres. L'ASLOG, c'est une plate-forme d'échanges, c'est vraiment une plate-forme d'échanges, point ! Il y a à partager des expériences acquises, des connaissances, et écouter des chercheurs qui ont des visions, des analyses de ce qui se passe ailleurs dans le monde. » (Entretien responsable Aslog : 21/01/2014).

Par conséquent, l'ASLOG a aussi pour objectif de promouvoir le métier de logisticien et donc d'améliorer l'image du métier : « nous on a besoin de rendre sexy un truc qui, sur le papier, ne l'est pas » (Entretien responsable Aslog : 21/01/2014). La question de la représentation interne de la « filière logistique » mène donc à la question de sa représentation externe, « d'être un outil de représentation au service de qui en a besoin », c'est-à-dire à l'objectif de produire un discours de valorisation des activités logistiques présentées comme un secteur économique. La stratégie discursive est triple : « rendre compréhensible nos métiers, (...) faire comprendre que c'est une filière dynamique qui crée de l'emploi tout le temps » et différencier logistique et transport routier dans les imaginaires :

« Tant qu'on ne comprendra pas le mot supply chain, c'est quand même gravissime, et que quand on parlera logistique, on imaginera un camion, je peux vous jurer qu'il y aura un problème dans ce pays » (Entretien responsable Aslog : 21/01/2014).

En raison de son rôle historique de représentation et de structuration des acteurs logistiques, l'ASLOG est reconnue comme un représentant clé des activités logistiques. Elle est sollicitée en tant qu'expert, producteur de « contenus » de qualité :

« On est une boîte à outils. Quelqu'un se pose une question quelque part, passe par l'ALOG. Cela peut être une région, un conseil général, une CCI, une grande entreprise, une université. (...) Elles nous interpellent quand elles créent des groupes de réflexion autour d'un plan de déplacement urbain » (Entretien responsable Aslog : 21/01/2014).

L'ASLOG, avec TLF, a ainsi été sollicité par la Commission nationale des services (CNS), dépendant du ministère du redressement productif et ayant pour but de décliner dans les services la stratégie économique de l'Etat, pour représenter les activités logistiques. Cependant, « ils nous

[l'ASLOG] *sollicitent. Nous [l'ASLOG] on ne va voir personne* » (Entretien responsable Aslog : 21/01/2014). Si l'ASLOG est bien parvenue à structurer une communauté professionnelle autour de la fonction logistique des entreprises, à faire reconnaître leur expertise⁴⁸, et donc à constituer un groupe d'acteurs de la logistique, les actions de l'association sont essentiellement tournées vers ce groupe et son développement. Par conséquent, l'ASLOG ne permet pas véritablement de faire reconnaître la logistique comme étant un secteur économique et non seulement un groupe spécifique de professionnels.

b) TLF

En tant qu'organisation patronale, TLF a un rôle explicite de représentation de ses membres, c'est-à-dire d'un certain nombre d'entreprises du marché logistique, la majorité des plus grandes, dans le sens de la défense de leurs intérêts, tout particulièrement vis-à-vis des pouvoirs publics. En plus de la gestion des institutions paritaires, TLF déploie donc une action de lobbying importante, tout particulièrement vis-à-vis du législateur, en s'appuyant sur un personnel important de juristes et de diplômés de « Sciences-Po » ayant souvent été attachés parlementaires et ayant une très bonne connaissance du fonctionnement de la représentation nationale. Dans cette activité, TLF travaille souvent de concert avec la FNTR et l'OTRE. Cependant, à la différence de ces dernières, TLF est la seule organisation patronale à chercher à représenter et à défendre tous les métiers des marchés logistiques, le groupe des entreprises logistiques, et non le seul transport routier :

« Parmi les trois organisations, les deux autres sont franchement très routières. » (Entretien Président TLF : 24/01/2014)

Pour cette raison, TLF produit un discours plus global que ses deux consœurs sur la logistique en l'appréhendant et la représentant au-delà des seules questions du transport. Son objectif est de faire reconnaître la logistique comme un secteur économique important, créateur de valeur :

« Si demain, on est nullissime en matière de transport, le coût des produits va augmenter en national et on ne va pas exporter ni importer quoi que ce soit. (...) Donc on est un atout de l'économie française, on est là pour renforcer l'efficacité et la rentabilité de l'économie française et on nous considère le plus souvent comme une nuisance sur la route. La vision moderne de la logistique, c'est que c'est un secteur créateur de valeur et indispensable aux autres pour fonctionner. Tout ce qui se consomme est transporté. C'est une vision moderne de dire on est là comme n'importe quelle autre industrie pour apporter une valeur ajoutée, et nous on est dans le service, et faciliter la vie des autres et la mondialisation et la spécialisation régionale » (Entretien Président TLF : 24/01/2014).

La réduction de la logistique aux opérations de transport, à ses enjeux et sa régulation propre, est dans ce contexte pointée par TLF comme un problème crucial empêchant la pleine reconnaissance de l'importance économique de la logistique.

« Notre problème c'est que notre secteur, contrairement à beaucoup d'autres, utilise un bien public commun que sont les voies de transport. Et donc à partir du moment où vous faites ça, le politique prime sur l'économie » (Entretien Président TLF : 24/01/2014).

⁴⁸ Une autre association appuie l'ASLOG sur ce point, l'association française de management des opérations de la chaîne logistique (FAPICS), dont l'objet est de promouvoir les « bonnes pratiques » de management logistique.

Par conséquent, les activités logistiques sont appréhendées par les services de l'Etat davantage comme des usagers de la route, « pour eux, la logistique c'est un camion qui transporte du point A au point B une charge complète », que comme des activités économiques représentant « des intérêts économiques directs et des emplois ». TLF montre ici combien le fait que la logistique soit considérée comme un secteur économique ou comme une nuisance dépend largement de la division du travail entre les ministères :

« La preuve de ce que je vous dis est dans le fait qu'on est rattaché au ministère de l'écologie. (...) On est considéré comme une nuisance et rarement comme un atout de l'économie. » (Entretien Président TLF : 24/01/2014).

TLF préconise donc que la logistique soit un objet du ministère de l'économie et non du ministère de l'écologie et des transports :

« Donc moi je pense que le transport de marchandises devrait être distingué du transport de voyageurs, et être traité au niveau du ministère de l'industrie parce qu'on est à l'origine et à l'aboutissement de tout acte de production, transformation, vente et on a rien à voir avec les voyageurs » (Entretien Président TLF : 24/01/2014).

L'assimilation de la logistique au transport routier entraîne un problème d'image et de mise en scène particulièrement complexe pour les acteurs de la logistique :

« C'est notre puissance parce qu'on a une puissance (...) de nuisances. Mais c'est en même temps une image qu'il faut qu'on change. C'est à la fois ce qui fait notre force, notre levier de lobbying et à la fois ce qu'on voudrait faire oublier. C'est une contradiction interne qu'il faut qu'on résolve si on veut se présenter en acteur de l'économie moderne, facilitateur, optimisateur de chaînes logistiques. Mais d'un autre côté quand on sent le gasoil, le ministère de Cuveillier se dit merde ils ont des tatouages, ils sentent le gasoil, il faut que j'y fasse gaffe » (Entretien Président TLF : 24/01/2014).

En contrepoint, TLF salue le fait que la logistique semble devenir de plus en plus explicitement un objet en tant que tel des politiques de l'Etat, comme le montre la perspective de la conférence nationale de la logistique, initiative sur laquelle nous reviendrons dans notre analyse de l'action publique :

« Elle est intéressante en quoi ? C'est qu'elle va dans exactement tout ce qu'on vient de dire depuis une heure, c'est qu'il faut considérer le problème sur un plan global et non pas se focaliser sur un mode, sur une réglementation etc. et dire ce qu'il faut faire pour que la chaîne logistique soit plus favorable à l'industrie française. »

L'exemple des efforts déployés par TLF pour faire apparaître la logistique comme un secteur économique reconnu comme tel montre toute l'importance de l'action publique dans la définition des secteurs économiques.

c) L'Afilog

L'Afilog participe aussi à la production d'un discours global sur la logistique en la mettant en scène comme un secteur économique qui ne se réduit pas au transport. L'Afilog est parvenu à formaliser ce discours autour de l'idée que la logistique serait « la nouvelle industrie française » selon le titre du livre écrit par l'association (Afilog, 2013). Ce discours s'appuie sur une autre manifestation tangible des activités logistiques que les transports : l'entrepôt que nous avons analysé dans la section précédente. De ce fait, ce discours s'adresse tout particulièrement aux collectivités locales, ce qui le différencie de celui de TLF, qui lui renvoie avant tout aux structures et aux politiques de l'Etat

central. L'Afilog, au départ association de l'industrie immobilière logistique, s'impose donc de plus en plus nettement comme étant une représentante du secteur logistique en son entier.

Le fondateur de l'Afilog, F. Brière, était à ce moment le directeur du développement économique de l'Etablissement Public d'Aménagement (EPA) de la Ville Nouvelle de Sénart, c'est-à-dire le directeur d'un grand aménageur public de zones d'activités économiques dans le cadre d'une opération d'intérêt national (la Ville Nouvelle). Comme nous le verrons dans le chapitre 6, l'EPA Sénart venait de mettre en place une stratégie de développement économique pour la Ville Nouvelle reposant sur les implantations logistiques. Il est parvenu à la mettre en œuvre grâce à la constitution d'un réseau de développeurs et d'investisseurs immobiliers logistiques partenaires. Cet exemple constitue un bon exemple des systèmes à la fois publics et privés de production des espaces logistiques que nous avons introduit dans la section précédente. Or en 2001, une nouvelle réglementation nationale des installations classées (ICPE) est à l'agenda national. Elle remet potentiellement en question les façons de faire des développeurs et des investisseurs mais aussi la stratégie de l'EPA Sénart. F. Brière décide donc de réunir son réseau, élargi à toute entreprise de l'immobilier logistique intéressée, pour réfléchir à une position commune vis-à-vis de ces nouveaux textes réglementaires. Ce groupe de réflexion s'est rapidement pérennisé pour défendre l'ensemble des intérêts de l'immobilier logistique. Comme nous l'indiquons plus haut, l'objet de l'association s'est ensuite élargi à tout l'entrepôt : les constructeurs et les propriétaires mais aussi les utilisateurs et même les équipementiers :

« On a tous les métiers reliés à l'entrepôt. (...) On a vraiment fédéré tous les acteurs gravitant autour de l'entrepôt. » (Entretien directeur Afilog : 19/04/2011)

« Je cherche, à côté des gens qui construisent la boîte et des gens qui exploitent la boîte, à faire rentrer des gens qui équipent la boîte. » (Entretien président Afilog : 26/11/2013)

Et à partir du moment où l'Afilog rassemble à la fois bailleurs et utilisateurs d'entrepôts, son objet n'est plus tant de défendre les seuls intérêts de l'industrie immobilière logistique mais l'intérêt commun des utilisateurs et des bailleurs, c'est-à-dire le secteur logistique et son potentiel de développement. Plus précisément, *« l'idée globale de l'association : réflexion globale sur la logistique qui permet d'avoir une action positive de lobbying auprès des différents décideurs politiques »* (Entretien président Afilog : 26/11/2013) :

« On fait du lobbying pour servir le secteur logistique. Aujourd'hui on a un peu fait la tournée des ministères si vous voulez pour essayer de les sensibiliser sur la valeur ajoutée du secteur logistique donc sa part dans le PIB, ce que ça représente sur le territoire » (Entretien directeur Afilog : 19/04/2011)

Pour ce faire, l'Afilog produit un discours sur la logistique, dans le cadre notamment d'un livre paru en décembre 2013 (Afilog, 2013), comme un secteur économique porteur de développement, s'incarnant dans des implantations d'entreprises jouant le rôle de la *« nouvelle industrie française »* :

« La logistique est ce qu'on appelle la nouvelle industrie française parce que l'industrie classique est en train de s'en aller. Et bien nous on va suppléer à ça. Et pour qu'elle reste sur le territoire, cette logistique et qu'elle n'aille pas ailleurs et qu'elle fonctionne de manière la plus fluide possible. (...) Cette idée que la logistique c'est la nouvelle industrie française parce que contrairement à ce qui se dit en termes d'idées reçues, c'est quelque chose qui crée de l'emploi et qui crée d'autant plus d'emplois que maintenant on ne fait pas que de la logistique de base, c'est-à-dire pas

que transporter un produit d'un endroit à l'autre. On fait du SAV, on fait de la maintenance de premier niveau, on fait de la préparation de détail avec le e-commerce. (...) C'est donc bien cette idée de se dire qu'on est une activité qui ne crée pas que des nuisances. (...) On est capable [avec la logistique] de créer des activités qui sont créateurs d'emplois, pour les emplois dont la France a besoin aujourd'hui c'est-à-dire les emplois non qualifiés. (...) En même temps la logistique peut constituer une forme d'aménagement du territoire s'il y a une concertation intéressante. » (Entretien président Afilog : 26/11/2013)

Il s'agit donc d'un récit, peut-être le plus accompli parmi les trois organisations, « *ce qu'on pense c'est que nous sommes les seuls à avoir une vraie réflexion globale* » (Entretien président Afilog : 26/11/2013), qui développe un nouvel imaginaire logistique déconnectée du seul transport. Cet imaginaire renvoie essentiellement au lieu logistique et à ses impacts positifs en termes de développement économique. L'Afilog réalise en quelque sorte le projet de TLF de mettre en scène la logistique en dehors du transport :

« Je sais où est-ce qu'on ne veut pas qu'on aille c'est de ne pas aller dans la réflexion sur le transport. Ce qui ne veut pas dire que dans nos réflexions on ne prenne pas en compte les évolutions du transport. » (Entretien président Afilog : 26/11/2013)

Le travail de lobbying et ce discours sur la logistique s'adressent en premier lieu aux collectivités et élus locaux. « *Les premiers interlocuteurs ce sont plutôt les collectivités locales* » en raison de leurs pouvoirs : « *celui qui va signer le papier au bout du compte c'est bien le maire* ». La cible de l'association est donc passée de la réglementation nationale des ICPE à la politique locale. La méthode de l'association est avant tout de faire, « *entre guillemets, [de]« la pédagogie, la formation » (...) aux élus et aux DGS dans les municipalités de ce qu'est la logistique* » (Entretien président Afilog : 26/11/2013). Le livre d'Afilog, *logistique, la nouvelle industrie française*, y participe largement :

« Il est essentiellement destiné à alimenter la pédagogie de nos interlocuteurs (...). Il est très tourné vers les élus locaux puisqu'on va le distribuer à tous les maires des villes de plus de 50 000, dans pas loin de 2000 personnes dans les communes : au DGS, le maire et puis quelques conseillers généraux » (Entretien président Afilog : 26/11/2013).

Au-delà du discours, L'Afilog propose son expertise aux collectivités locales et vient en soutien de ses membres impliqués dans des projets :

« Sur le plan des collectivités locales, on est plus dans le concret (...). C'est d'obtenir qu'il y a un certain nombre de choses qui sont inscrites sur les PLU et sur les SCOT » (Entretien président Afilog : 26/11/2013).

Dans ce cadre, l'association est en train de mettre en place une collaboration étroite avec quelques collectivités : Lyon, Toulouse et Troyes.

« Je veux que dans les communes, quand les élus pensent logistique, ils pensent Afilog » (Entretien président Afilog : 26/11/2013).

L'importance de la dimension politique pour l'association est notable dans l'évolution des origines professionnelles des directeurs d'Afilog. La première directrice était une spécialiste de la logistique, ayant fait ses gammes au sein des prestataires logistiques. La directrice suivante ainsi que la directrice actuelle ont au contraire des profils très politiques : parcours d'assistantes parlementaires et de cabinets de collectivités locales :

« J'ai quand même une connaissance de ce qu'est la logistique dans son côté très pratique. Par contre, je suis loin d'être un lobbyiste et quelqu'un qui connaît tous les rouages des institutions politiques. Donc je trouvais que c'était

intéressant d'avoir auprès de moi quelqu'un qui soit plus tourné vers la connaissance, le lobbying, rouage etc. » (Entretien président Afilog : 26/11/2013).

La focalisation locale de l'action de l'Afilog participe de la reconnaissance par les collectivités locales de logistique comme étant un secteur économique localement d'importance. Le succès de l'Afilog confirme ainsi que c'est notamment à partir du système de production des espaces logistiques et de ses acteurs que la logistique est en train de devenir un secteur économique localement reconnu comme tel.

Cette activité politique contribue aussi à faire de l'Afilog un représentant de la logistique d'ampleur nationale. L'Afilog s'est en effet créée autour d'enjeux législatifs nationaux. En 2013, l'association a ainsi été particulièrement associée au « choc de simplification » promis par le Président de la République, dans le but principalement de réduire le temps de traitement des dossiers ICPE afin d'accélérer le processus d'implantation. De plus, au-delà des enjeux de réglementations immobilières, l'Afilog est un expert mobilisé par l'Etat. Le président d'Afilog représente par exemple les activités logistiques au Comité Stratégique de Filières Eco-industries (COSEI) qui met en œuvre la politique nationale de filière verte :

« On a une reconnaissance qui fait qu'aujourd'hui, quand on parle de logistique dans un certain nombre de domaines en France, on pense Afilog et on aime bien qu'on y soit » (Entretien président Afilog : 26/11/2013).

Cette reconnaissance est le principal résultat mis en avant par l'Afilog :

« Le principal succès (...) c'est d'avoir cette crédibilité auprès des pouvoirs publics, des élus. On est quand même une association reconnue. (...) On est reconnu par nos interlocuteurs et par l'expertise que nous avons. (...) Je suis obligé de décliner la moitié ou plus des propositions qu'on me fait de participer à tel ou tel évènement » (Entretien président Afilog : 26/11/2013).

Finalement, l'association est parvenue à mettre en scène le secteur logistique autour du lieu logistique et du système de production des espaces logistiques et donc à intégrer les acteurs et les intérêts de l'immobilier au sein du groupe des acteurs reconnus de la logistique. Le communiqué de presse accompagnant la nomination de la nouvelle directrice de l'Afilog résume bien ce qu'est devenu l'Afilog :

« AFILOG est devenu l'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics en matière d'expertise logistique. Je souhaite poursuivre le travail engagé dans ce sens, qu'il s'agisse de la mission de simplification administrative lancée par le Gouvernement, à laquelle l'association participe directement et par l'intermédiaire de ses entreprises membres ; des débats concernant le projet de loi Pinel ; de la prise en compte de la logistique dans les programmes des candidats aux Municipales. La logistique est un secteur en plein développement, en pleine mutation qui porte et accompagne tous les secteurs de production et de consommation de notre pays. Nos adhérents pensent et construisent la logistique de demain, qui représente aujourd'hui plus de 1,6 million d'emplois non délocalisables. Notre feuille de route pour l'année 2014 est donc bien remplie.»

Malgré une convention collective centrée sur le transport et malgré la fragmentation des intérêts et des organisations correspondant aux activités logistiques, un groupe d'acteurs représentant les intérêts des activités logistiques, appréhendées de manière globale, est en train d'émerger grâce à l'action de ces trois organisations et ainsi de faire reconnaître la logistique comme étant un secteur

économique d'importance à la fois nationalement et localement. TLF, l'ASLOG et l'AFILOG travaillent d'ailleurs de plus en plus souvent conjointement, se réunissent dans les mêmes instances et partagent un discours et des référentiels de plus en plus proches, qu'ils présentent la logistique comme une filière, un secteur ou comme la « nouvelle industrie française ». Il est cependant apparu à de nombreuses reprises que ces organisations, tentant de mettre en scène la logistique comme un secteur économique en soi, sont à la recherche d'une reconnaissance institutionnelle vis-à-vis des acteurs publics, c'est-à-dire de politiques publiques logistiques. La reconnaissance de la logistique comme un secteur économique dépend en effet de l'action publique, tant de l'Etat que des collectivités locales.

3.2. La logistique comme secteur d'action publique

L'entrée par l'action publique permet de mettre l'accent sur les autres composantes d'un secteur selon la définition de Muller : la division du travail administratif et la dimension cognitive. Est-ce qu'un secteur logistique est visible au sein de la division du travail des administrations de l'Etat et des collectivités ? Se traduit-il par un « *un ensemble d'organisations, de ministères, d'agences, etc., qui vont donner de la « consistance » aux relations entre les acteurs du secteur tout en figeant relativement les configurations de pouvoir.* » (Muller, 2010, pp. 595-596) ? Ensuite, à quelle « *vision du problème et des solutions telle qu'elle a été élaborée par les acteurs dominant le secteur et telle qu'elle s'est imposée sous forme de diagnostic, d'algorithmes mais aussi de valeurs et de normes qui vont donner sens à l'action publique dans un domaine* » (Muller, 2010, p. 596) la constitution de la logistique comme un secteur correspond-elle ?

Une première analyse de l'action publique liée aux activités logistiques montre que ces dernières sont régulées par un grand nombre de politiques publiques correspondant à différents secteurs et mises en œuvre par de nombreux échelons territoriaux. On pourrait en déduire qu'il n'existe pas de politiques logistiques. Cependant, certaines collectivités locales, en première ligne du développement logistique en raison de la dynamique d'implantations qui en découle (Cidell, 2011 ; Dablanç, 2015), font petit à petit de la logistique l'une des cibles de leur action et mettent en place des instruments correspondant. Très récemment, les premiers signes de la conception d'une politique logistique de l'Etat sont perceptibles.

3.2.1. Une activité économique au croisement de différentes politiques sectorielles et de nombreux échelons territoriaux

Les activités logistiques se matérialisent à la fois par les activités mobiles du transport et par les activités statiques qui ont lieu dans l'entrepôt ou le terminal. Par conséquent, cette diversité inscrit les activités logistiques dans le champ de trois principales politiques sectorielles : les politiques de transport, les politiques d'aménagement et d'urbanisme ainsi que les politiques économiques de l'Etat et de développement économique des collectivités locales. Le Tableau 2-8 présente de quelles manières et sous quelles formes ces politiques publiques régulent les activités logistiques. A l'aide de

ce tableau, nous présentons ici rapidement ces différentes politiques et leurs logiques. Cette présentation sera cependant nécessairement superficielle dans la mesure où on ne peut saisir le fonctionnement de ces politiques qu'en étudiant leur mise en œuvre et leurs effets (Lascoumes et Le Galès, 2007). La suite de la thèse les étudiera précisément pour le cas de la métropole parisienne.

Ces politiques publiques correspondent pour une partie à la notion de « police » et pour une autre à celle de « service ». « *La police (...) vise à influencer, par des prescriptions généralement indifférenciées, les comportements individuels en fonction des nécessités de l'ordre public et le service [est une] prestation directe ou concédée d'une activité d'intérêt général.* » (Dablanc, 1997, p. 260). Cette distinction peut-être raffinée grâce aux cinq types d'instrument de politiques publiques mis en évidence par Lascoumes et Le Galès : législatif et réglementaire (1), économique et fiscal (2), conventionnel et incitatif (3), informatif et communicationnel (4) et les normes, standards et *best practices* (5) (Lascoumes et Le Galès, 2004, p. 361). Nous mobilisons donc ces catégories en complément.

L'analyse des logiques institutionnelles de la convention collective de la branche transport logistique a mis en évidence le fait que les activités logistiques sont avant tout assimilées aux opérations de transport. Les politiques de transport, notamment de l'Etat, restent un élément structurant de la régulation publique des activités logistiques. A ce titre, la logistique n'est pas tant appréhendée comme une activité économique, une production de richesse, mais plutôt comme un problème d'usage des infrastructures collectives de transport. Deux grands types de politiques publiques en découlent, que les notions de « police » et de « service » permettent efficacement de distinguer. Il s'agit d'une part des politiques de construction et de planification d'infrastructures de transport, qui relèvent du service dans la mesure où il s'agit d'une prestation de service, la mise à disposition de l'infrastructure et sa gestion, effectué directement ou par délégation par la puissance publique. Certaines politiques relèvent même du service public : celles de Fret SNCF et les rares services de livraison urbaine pris en charge par quelques collectivités locales⁴⁹. Il s'agit d'autre part de l'ensemble des réglementations s'appliquant aux entreprises de transport. L'influence de l'Union Européenne est prépondérante dans ce cadre. Ces réglementations concernent principalement le fonctionnement des marchés, essentiellement afin d'en accroître les logiques concurrentielles, l'organisation du travail, notamment les temps de conduite, la sécurité, dont les dispositions renvoient à la fois au travail et au véhicule, et, à l'échelle locale, la circulation et le stationnement. Le prisme du développement durable s'inscrit en partie dans cet héritage. Il renouvèle les réglementations afin d'interdire, par exemple, les véhicules les plus polluants. Il justifie la création de nouvelles infrastructures, dites alternatives, c'est-à-dire ferroviaires et fluviales. L'objectif est de rendre possible le report modal des flux de marchandises depuis la route vers le fer ou la voie d'eau. Les politiques du développement durable jouent aussi d'un autre type d'instruments : la fiscalité dite « verte » dont la

⁴⁹ Des villes européennes (une centaine, telles que La Rochelle, Monaco, Ferrare, Modène, Ravenne et Parme) et japonaises ont mis en place des centres de distribution urbains afin d'organiser les livraisons de leur centre-ville (Dablanc, 2007, 2013c ; Dablanc et al., 2010, 2013a ; SUGAR, 2011).

principale tentative de (difficile) mise en œuvre est « l'écotaxe poids-lourds » (Olivier Trigallo, 2013), devenue « péage de transit poids-lourds ». Cette fiscalité vise à inciter financièrement au report modal en taxant davantage le transport routier que les autres modes de transport, et donc en rendant ce dernier moins attractif. Ces politiques de transport, à la fois anciennes et structurantes, constituent une limite forte à la constitution d'un véritable secteur logistique adossé à des politiques propres. De plus, le transport est bien visible au sein de la division du travail administratif. Ces politiques ont cristallisé de nombreuses institutions, telles que la convention collective de branche, les schémas et les instances de planification des infrastructures.

Parallèlement, les activités logistiques, dans la mesure où elles se traduisent par de nombreuses implantations d'établissements d'entreprises, sont aussi régulées par les politiques d'aménagement et d'urbanisme. Nous avons déjà largement développé ce point au travers du rôle des collectivités locales et du système de production des espaces logistiques dans la section précédente. Le Tableau 2-8 en résume les principaux aspects. La distinction entre « police » et « service » est particulièrement pertinente à l'échelle communale. Les implantations doivent suivre les règles d'urbanisme, fixées par les plans locaux d'urbanisme. La construction d'un entrepôt est dans ce cadre soumis à un permis de construire sanctionnant le respect du projet immobilier au plan local d'urbanisme. Par ailleurs, différentes autorités publiques, liées principalement aux collectivités locales mais aussi à l'Etat (les Etablissements Publics d'Aménagement), aménagent des zones d'activités économiques et vendent du foncier dédié aux activités économiques. Il s'agit du service public de production de foncier à usage économique. Enfin, un dernier type de politiques publiques d'aménagement relèvent davantage du conventionnel voire de l'informatif. Il s'agit de toute la planification indicative, exprimant les visions que les différents échelons ont de leur territoire, permettant de justifier des projets d'aménagement et pouvant influencer le comportement des entreprises privées.

Les activités logistiques sont aussi régulées par certaines politiques économiques de l'Etat et les politiques de développement économique des collectivités locales. Ces dernières sont étroitement liées aux politiques d'aménagement : aménagement de zones d'activités économiques, planification territoriale indicative, relevant généralement du marketing territorial⁵⁰. Il s'agit aussi des dispositifs d'aides aux entreprises. Elles sont essentiellement immobilières en ce qui concerne la logistique : rabais sur les ventes de terrains principalement. Enfin, les activités logistiques constituant une part de plus en plus importante de l'économie de certains territoires, des politiques locales, au croisement de l'aménagement et du développement économique, ciblant explicitement les activités logistiques, sont peu à peu mises en œuvre. Parallèlement, les politiques économiques de l'Etat donnent une place de plus en plus explicite à la logistique, via principalement ses politiques de « filières vertes » et des éco-activités, des « filières industrielles » et des services.

⁵⁰ De manière générale, les outils de l'aménagement sont au cœur des politiques de développement économique des collectivités locales (Crague, 2009).

Ce panorama des politiques publiques concernant les activités logistiques semble mettre en évidence l'absence de politiques logistiques. Comme le note Muller, c'est en fait un lieu commun propre à la complexité de toute action ou phénomène :

« L'identification d'une politique et d'un secteur de la santé qui vaut pour une réflexion générale sur les modes d'action de l'État dans le champ médical ne résiste plus lorsque l'on s'interroge sur les politiques de lutte contre telle ou telle maladie qui vont mettre en jeu des acteurs et des moyens d'action très différents. » (Muller, 2010, pp. 594-595)

Si l'héritage des politiques de transport semblent constituer un frein important à l'émergence d'une politique logistique identifiée en tant que telle, il apparaît cependant qu'une dynamique de sectorisation est à l'œuvre au croisement des politiques d'aménagement et de (développement) économique(s), à l'échelle à la fois de l'Etat et des collectivités locales.

Tableau 2-8. La logistique au croisement de trois politiques sectorielles

Echelon	Secteurs d'intervention				
	Transport		Aménagement / Urbanisme		Développement économique
	<i>Police</i>	<i>Service</i>	<i>Police</i>	<i>Service</i>	<i>Distinction police / service peu pertinente</i>
Union Européenne	Concurrence, Travail, Sécurité	Réseau Trans-Européen de Transport (Infrastructure)		Schéma de développement de l'espace communautaire (vision)	Garant du principe de "concurrence libre et non faussée" : les aides aux entreprises doivent être l'exception
Etat	Concurrence, Travail, Sécurité (routière)	Schéma Nationale des Infrastructures de Transport (Infrastructure), SNCF (Service Public de Transport), gestionnaires d'infrastructures (RFF, VNF, Autorités (aéro-) portuaires)	Code de l'urbanisme	Opérations d'Intérêt National, Etablissements Publics d'Aménagement	Politique économique : filières vertes, filières industrielles, commission nationale des services
Région		Schéma Régional des Infrastructures de Transport (planification indicative des infrastructures) ; gestion de ports et d'aéroports		Schéma Régional d'Aménagement et de Développement Durable du Territoire (vision indicative), Etablissements Publics Fonciers, Société Publique Locale d'Aménagement	Schéma régional de développement économique (vision - marketing territorial) ; Définition du régime d'aides aux entreprises : division du travail entre les échelons territoriaux ; politique d'aides aux entreprises ; formation professionnelle
Département		Schéma routier départemental ; gestion de ports et d'aéroports		Société Publique Locale d'Aménagement	Aménagement de zones d'activités économiques ; aides immobilières aux entreprises ; animation du tissu économique local (club logistique)
EPCI	Plan de Déplacement Urbain Intercommunal (règles de circulation, déplacement)	Plan de Déplacement Urbain Intercommunal : infrastructures ; gestion de ports et d'aéroports		Schéma de Cohérence Territoriale (vision), Concession d'Aménagement, Société Publique Locale d'Aménagement	Aménagement de zones d'activités économiques ; aides immobilières aux entreprises ; animation du tissu économique local (club logistique)
Commune	Plan de Déplacement Urbain Intercommunal (règles de circulation, déplacement)	Plan de Déplacement Urbain Intercommunal : infrastructures ; service public de livraison en centre-ville ("logistique urbaine")	Plan Local d'Urbanisme, Permis de Construire	Le projet d'aménagement et de développement durable (vision), Concession d'Aménagement, Société Publique Locale d'Aménagement	Aménagement de zones d'activités économiques ; aides immobilières aux entreprises ; animation du tissu économique local (club logistique)

3.2.2. Territorialisation ou sectorisation locale ?

Les collectivités locales, notamment les communes et les intercommunalités, sont en première ligne du développement logistique (Cidell, 2011 ; Dablanc, 2015). Elles sont principalement en prise avec les enjeux de production et de gestion des espaces logistiques. Elles contribuent de fait à réguler le développement logistique et sa dynamique d'implantations au travers de leurs politiques d'aménagement et de développement économique, comme le montre le Tableau 2-8. Se faisant, elles sont de plus en plus nombreuses à mettre en œuvre des outils d'action publique, c'est-à-dire des « instruments de politiques publiques » (Lascoumes, Le Galès, 2004)⁵¹, plus ou moins formalisés, construits pour répondre spécifiquement aux enjeux posés par les implantations logistiques.

Reconnaissons cependant que l'Etat a eu un rôle important dans la prise en compte des enjeux logistiques au sein des politiques locales dans la mesure où il a rendu obligatoire l'intégration du transport de marchandises dans les PDU⁵². Mais cette loi n'offre pas les outils permettant véritablement de réguler les impacts du développement logistique, ni même de se le représenter correctement puisqu'elle ne tient pas compte des implantations logistiques. Les politiques locales concernant ces dernières et leurs impacts sont donc avant tout d'initiative locale.

Les collectivités locales mènent deux grands types de politiques ayant un affichage logistique. Il s'agit d'une part de politiques d'aménagement de zones d'activités explicitement logistiques. Ces zones n'ont pas d'existence légale. Selon le droit de l'urbanisme, elles sont tout simplement des zones d'activités économiques. Cependant, leur réalisation est pensée pour des établissements logistiques et les parcelles sont commercialisées en ce sens. Certaines collectivités conçoivent et mettent en œuvre des projets plus ambitieux de plates-formes multimodales associant une zone logistique et un terminal de transbordement fer-route voire fer-fleuve-route. Les flux générés par la zone logistique sont censés se reporter vers le rail ou la voie d'eau. Plusieurs collectivités s'associent généralement pour de tels projets, dans le cadre de syndicats mixtes. La plate-forme *Delta 3* de Dourges est l'opération la plus emblématique de plate-forme multimodale en France (Encadré 8-5).

Il s'agit aussi de politiques d'ordre conventionnel voire simplement communicatif. Certaines collectivités locales tentent de tisser des liens approfondis avec les logisticiens et les chargeurs implantés sur leur territoire en animant des clubs logistiques. L'objectif est généralement de comprendre les demandes de ces entreprises. De plus, des politiques autour de l'emploi logistique et de la formation sont mises en œuvre. Enfin, certaines collectivités, essentiellement des conseils généraux⁵³, ont formalisé leurs différentes politiques au sein de « schémas logistiques », c'est-à-dire d'une planification indicative permettant à ces collectivités de présenter leur vision du développement logistique de leur territoire.

⁵¹ Nous avons défini cette notion dans l'Introduction Générale.

⁵² Loi relative à la Solidarité et au Renouvellement Urbains (SRU) du 13 décembre 2000.

⁵³ Tels que la Seine-et-Marne et l'Essonne.

Ces innovations locales peuvent être analysées selon le concept de territorialisation de l'action publique défini comme l'action « *des collectivités infranationales qui parviennent à produire leurs propres référentiels d'action, leur propre vision globale du bien commun* » (Faure, 2010). Mais dans le même temps, cette dynamique de l'action publique locale correspond aussi à une sectorisation logistique de l'action publique locale, c'est-à-dire à l'émergence de la logistique comme une cible explicite des politiques locales. Sectorisation et territorialisation de l'action publique ne s'oppose donc pas nécessairement. Surtout, le rôle pionnier des collectivités locales justifie notre entrée par l'action publique locale pour étudier la façon dont le développement logistique est gouverné.

3.2.3. *Les balbutiements d'une politique logistique de l'Etat*

Depuis peu, la logistique devient aussi une cible explicite des politiques publiques de l'Etat, ce qui constitue une rupture avec son approche traditionnelle des activités logistiques au travers des seuls enjeux de transport. Nous présentons, de manière chronologique, les étapes les plus emblématiques de la construction de la logistique comme secteur de politique publique pour l'Etat. D'une part, la logistique devient un secteur économique pleinement identifié dans le cadre de ses politiques économiques. D'autre part, la loi n° 2013-431 du 28 mai 2013 portant « diverses dispositions en matière d'infrastructures et de services de transports » fixe la perspective d'un « plan d'action national pour la compétitivité logistique de la France ». A la lumière de cette histoire, nous concluons sur les enjeux logistiques qui sont appréhendés comme des problèmes publics pour l'Etat.

Dès 2004, un pôle de compétitivité autour de la logistique a été lancé en Haute-Normandie : « nov@log ». Comme tout pôle de compétitivité, il vise à soutenir la recherche et le développement, ici en matière d'activités logistiques. Toutefois, ce pôle de compétitivité rassemble essentiellement des acteurs portuaires et maritimes, ce qui montre que c'est cette dimension des activités logistiques qui est alors jugée stratégique par l'Etat.

Suite au Grenelle de l'environnement de 2007, la logistique devient l'une des « filières vertes » identifiées par l'Etat dans le cadre de sa politique de développement durable. Les activités logistiques auraient « *un rôle majeur à jouer vis-à-vis des objectifs de réduction des gaz à effet de serre* ». Trois objectifs sont avancés : « *Transporter davantage de marchandises au moyen d'un nombre moins élevé d'unités de transport ; assurer la promotion de l'inter-modalité et les modes de transport alternatifs à la route ; réduire la pollution intrinsèque des zones logistiques et des modes de transport.* » (CGDD, 2010, pp. 104-105). Notre propos n'est pas d'évaluer la pertinence et l'efficacité de ces politiques mais de noter que, dans le cadre de cette politique, la logistique, et non seulement le transport, devient un objet des politiques publiques de l'Etat, ce qui participe de l'appréhension de la logistique comme un secteur économique en tant que tel. Par suite, la logistique est assimilée aux éco-industries, le président d'Afilog participe aux travaux du Comité Stratégique de Filières Eco-industries (COSEI), qui est l'un des axes de la politique industrielle de l'Etat.

En 2013, démarrent les activités de la commission nationale des services (CNS) sous l'égide du ministère du redressement productif (direction générale de la compétitivité de l'industrie et des services – DGCIS). Parmi les cinq chantiers que lance cette dernière figure « la chaîne logistique : gisement de performance de l'industrie française »⁵⁴ qui mobilise notamment plusieurs membres de l'ASLOG. Au-delà de ce groupe de travail, cinq représentants des activités logistiques siègent à la CNS en tant que « *représentants du secteur des transports, de la logistique et des activités postales* » : le président de l'ASLOG, la présidente de l'association FAPICS⁵⁵, le directeur général délégué de CMA CGM et président de Delmas, le directeur de la qualité du groupe La Poste, la directrice générale de Géodis et le vice-président de TLF⁵⁶.

Il apparaît au travers de ces trois étapes que les activités logistiques sont de plus en plus explicitement appréhendées par l'Etat en tant que secteur économique en soi, suffisamment important pour être l'un des objets des politiques économiques de l'Etat. Les trois principales instances de représentation du secteur logistique que nous avons pointées précédemment, l'ASLOG, TLF et l'Afilog, prennent part à ces politiques. Le chantier logistique ouvert par la CNS semble marquer un tournant. Dans ce cadre, la logistique est vue comme un service nécessaire aux entreprises, devient une préoccupation du ministère de l'économie, et n'est plus seulement appréhendée comme un usager des réseaux de transport et une source de pollution. Les travaux du CNS dessinent les prémices d'une politique portant sur l'offre de services logistiques en France.

Ces trois étapes pourraient être un préalable à la mise en place d'une véritable politique étatique de la logistique, constituant la logistique comme un secteur de politique publique et par là comme un secteur économique pleinement identifié en tant que tel. C'est la perspective que dessine la loi n° 2013-431 du 28 mai 2013 portant « diverses dispositions en matière d'infrastructures et de services de transports ». L'article 41 de cette loi indique en effet que :

« Avant le 31 décembre 2014, le Gouvernement prend l'initiative d'organiser une conférence nationale sur la logistique rassemblant tous les acteurs et tous les gestionnaires d'équipements permettant de gérer les flux du secteur ainsi que des experts, afin d'effectuer un diagnostic de l'offre logistique française, de déterminer les besoins pour les années à venir et d'évaluer l'opportunité de mettre en œuvre un schéma directeur national de la logistique qui pourrait constituer une annexe au schéma national des infrastructures de transport, et ainsi d'identifier les priorités d'investissement et de service dans un plan d'action national pour la compétitivité logistique de la France. Les régions et les métropoles seraient invitées à définir et à mettre en œuvre sur leur territoire des plans d'action logistiques intégrés au plan d'action national. » (Nous soulignons)

Cette planification ferait le lien entre les politiques concernant l'offre de services logistiques, en train de se dessiner, et les politiques plus anciennes concernant l'offre d'infrastructures de transport, c'est-à-dire les projets planifiés par le schéma national des infrastructures de transport. La référence explicite de cette stratégie logistique nationale, telle qu'indiquée, par exemple, dans le communiqué de presse de l'auteur de l'amendement, G. Savary, est le *Schéma directeur fédéral pour le transport de*

⁵⁴ Communiqué de presse du ministère du redressement productif n°519, 4 juin 2013.

⁵⁵ Voir note p. 97.

⁵⁶ Ministère du redressement productif : Arrêté du 26 décembre 2013 portant nomination à la Commission nationale des services, Journal Officiel de la République Française, 4 janvier 2014.

marchandises et la logistique (« *Masterplan* ») élaboré en 2008 par le gouvernement allemand, qui a été suivi d'un plan d'action (« *Aktionsplan* ») en 2010. Plus implicitement, ce projet s'inspire aussi des schémas logistiques territoriaux mis en œuvre par certaines collectivités locales. Il apparaît une fois de plus que ces dernières ont bien un rôle pionnier en matière de politiques logistiques.

Ces différentes politiques mettent en avant différents objectifs et mettent ainsi en lumière les enjeux logistiques qui sont appréhendés comme des problèmes publics pour l'Etat. Les politiques du pôle de compétitivité logistique et la politique de filières vertes ciblent la logistique comme un problème du point de vue du développement durable. Le chantier ouvert par le CNS et surtout la perspective de stratégie logistique nationale insistent quant à eux sur les enjeux, largement à définir, de « *compétitivité logistique de la France* ». Surtout, ce rapide panorama montre que la logistique devient depuis peu mais de plus en plus nettement un secteur des politiques de l'Etat. Ces politiques participent donc de la reconnaissance de la logistique comme d'un secteur économique. Cependant ces politiques n'ont encore que peu d'effets concrets. Elles restent avant tout à l'état d'esquisses voire de discours. En termes de régulation du développement logistique, les politiques publiques les plus structurantes restent encore les politiques locales.

Bien que les activités logistiques soient régulées par un grand nombre de politiques publiques correspondant à différents secteurs et mises en œuvre par de nombreux échelons territoriaux, la construction de la logistique comme un secteur de politique publique est sensible à la fois aux échelles locales et à l'échelle nationale, même si ce mouvement est encore limité. Ces politiques reconnaissent les activités logistiques comme constituant un secteur économique en soi. Cependant, cette analyse des politiques publiques au travers de la notion de secteur pose davantage de questions qu'elle n'amène de réponses :

« La notion de secteur doit davantage servir à poser des questions par rapport à l'objet étudié qu'à apporter des réponses toutes faites : le véritable enjeu scientifique consiste à identifier les modalités de constitution de la relation entre la politique et le milieu social concerné. » (Muller, 2005, p. 180)

Les relations entre les politiques publiques et les activités logistiques ne peuvent être étudiées qu'à travers une analyse de la mise en œuvre de ces politiques publiques, tâche à laquelle nous nous confronterons dans les chapitres à venir.

Conclusion

Ce chapitre analysant les dimensions économiques, géographiques, institutionnelles et politiques du développement logistique montre que les activités logistiques sont en train de se constituer pleinement comme un secteur économique reconnu comme tel. Il offre les premiers éléments de confirmation de notre première hypothèse. C'est tout particulièrement autour des lieux par lesquels les activités logistiques se matérialisent que ces dernières sont reconnues comme constituant un secteur économique. Ces lieux logistiques sont au service des flux mais prennent une importance

symbolique et matérielle de plus en plus grande. Ce glissement partiel des flux aux lieux est lié à l'évolution des régulations publiques depuis l'encadrement du transport vers la production et la gestion des espaces logistiques.

Nous sommes ainsi à même de délimiter le champ de la logistique autour des services que proposent les marchés logistiques : transport (tout mode confondu), entreposage, préparation de commande, SCM, organisation du transport (notamment international), manutention intermodale, que les chargeurs peuvent externaliser ou non, c'est-à-dire l'ensemble des services nécessaires à la prise en charge des flux de marchandises. Ces activités économiques deviennent l'un des tout premiers employeurs d'ouvriers au monde. Ces différentes activités économiques sont identifiées comme des enjeux forts par les entreprises, conduisant à la fois à la structuration d'une fonction logistique dans l'entreprise et à la constitution de marchés de prestataires logistiques. Les firmes les plus structurantes de ce secteur économique sont de grandes, voire de très grandes entreprises, de plus en plus souvent de dimension mondiale, qui s'appuient sur un tissu sans cesse renouvelé de petits opérateurs. Par ailleurs, les activités logistiques s'incarnent non seulement autour des activités mobiles du transport mais aussi dans des lieux particuliers, les entrepôts, les terminaux, dits plates-formes logistiques, qui se sont multipliés en raison des dynamiques propres au développement logistique. Ces lieux sont dédiés aux activités logistiques et leur donnent une visibilité propre.

Enfin, la sectorisation logistique correspond aussi à une dynamique institutionnelle. Les organismes de représentation des entreprises impliquées dans les activités logistiques produisent, de plus en plus nettement, un discours global sur la logistique mise en scène comme un secteur économique. Des politiques économiques locales et nationales ciblent de plus en plus précisément les activités logistiques. Ces dernières s'attachent tout particulièrement à réguler les lieux logistiques, ces derniers étant de plus en plus centraux dans la construction de problèmes publics logistiques. Ces politiques publiques concernent donc avant tout les territoires d'implantations logistiques massives, c'est-à-dire des territoires situés au sein des grandes métropoles telles que Paris.

Chapitre 3. La métropolisation logistique parisienne

« Le périurbain est aujourd'hui, à Paris comme ailleurs, le principal lieu de la question urbaine et sociale »
(Flonneau, 2014)

Introduction

Les implantations logistiques, principales manifestations du développement logistique, tendent à se concentrer tout particulièrement dans les grandes métropoles, c'est-à-dire, pour le cas de la France, particulièrement autour de la métropole parisienne. Les métropoles concentrent par conséquent les flux, les lieux, les bénéfices et les nuisances du développement logistique (Hesse, 2008). Le développement logistique s'inscrit donc dans la dynamique générale de métropolisation de l'économie (Veltz, 2000, 2005, 2008 ; Halbert, 2010). Dans les métropoles, « l'intrusion » de la logistique (Dablanc, 2015) est un facteur de bouleversement de sa géographie économique. Le développement logistique et sa dynamique d'implantations redistribuent notamment les emplois ouvriers et les taxes locales au sein l'espace métropolitain. Or, si les activités logistiques se concentrent dans les métropoles, à l'échelle de ces dernières, elles tendent à s'éloigner toujours plus loin dans ses périphéries (Dablanc et Andriankaja, 2011 ; Frémont, 2012 ; Dablanc et Frémont, 2013 ; Dablanc et al, 2013b).

Quelles sont les formes précises du développement logistique à l'échelle de la métropole parisienne ? Par quelles actions publiques est-il régulé ? En répondant à ces questions, ce chapitre nous permettra de passer de l'approche sectorielle que nous avons adoptée dans le chapitre 2, à une première phase de notre approche territoriale, à un premier temps d'analyse du développement logistique de la métropole parisienne. Ce premier temps sera avant tout géographique. Nous avons montré dans le chapitre 1 combien la géographie de la métropole pouvait structurer les modes de gouvernance qui s'y déploient. C'est pourquoi il est essentiel de bien saisir la géographie des activités logistiques et ses évolutions au sein de la métropole parisienne.

Plus précisément, ce chapitre tentera de conforter nos deux premières hypothèses. D'une part, il permettra de confronter au cas de la métropole parisienne les éléments de réponse apportés par le chapitre 2 à notre première hypothèse : l'importance des lieux logistiques et de leur régulation dans le processus de sectorisation politique des activités logistiques. Surtout, il apportera des éléments de preuve à notre hypothèse 2, au sujet des modes de gouvernance du développement logistique, en procédant à un premier panorama des acteurs publics gouvernant le développement logistique de la métropole parisienne.

Les deux premières parties de ce chapitre seront consacrées à la géographie du développement logistique parisien. Nous étudierons tout d'abord les formes et les ressorts de la métropolisation logistique autour de Paris. Puis nous montrerons qu'à l'échelle de la métropole, le développement logistique prend la forme d'une périurbanisation singulière (Bahoken et Raimbault, 2012).

Concentration des implantations logistiques dans les métropoles à l'échelle nationale ou européenne et périurbanisation à l'échelle métropolitaine vont de pair. Enfin, la dernière partie consistera en un panorama des acteurs et des politiques publiques qui régulent actuellement, d'une façon ou d'une autre, une partie du développement logistique parisien. Il s'agira d'un premier temps de repérage nécessaire qui nous permettra d'analyser les modes de gouvernance dans les deux parties suivantes de la thèse.

1. Métropolisation et logistique

En raison de son poids et de son rayonnement économique, démographique et politique ainsi que de son insertion dans les principaux réseaux économiques, scientifiques, culturels, touristiques et de transport, Paris fait indéniablement partie des plus grandes métropoles mondiales. Selon les études et les auteurs, Paris est tantôt classée tout en haut de la hiérarchie mondiale, avec New-York, Londres et Tokyo (Sassen, 1996 ; A.T. Kearney, 2012), tantôt classée en second rang, juste derrière New-York et Londres (Friedmann, 1986). Par exemple, le réseau de recherche « *Globalization and World Cities* » (GaWC) classe Paris « alpha + » alors que New-York et Londres sont classées « alpha ++ ». Une comparaison des différents classements des villes du monde montre que Paris est généralement classée troisième derrière Londres et New York (Bourdeau-Lepage, 2013, pp. 413-414). A l'échelle européenne, Paris et Londres ressortent très nettement comme les deux métropoles européennes majeures. Paris et Londres ont toutefois des fonctions métropolitaines différentes (Rozenblat et Pumain, 2007 ; Gilli, 2014) : « *Si Londres est une plateforme financière mondiale, Paris joue davantage un rôle de coordinateur de divers réseaux intra-européens.* » (Halbert et al, 2012, p. 18).

Le développement logistique constitue une dimension parmi bien d'autres de la métropolisation parisienne. En concentrant les flux et les implantations logistiques, la métropole parisienne constitue en effet le premier marché logistique français, et l'un des premiers marchés logistiques européens. Le développement logistique de la métropole parisienne s'inscrit dans le mouvement général de métropolisation logistique à l'œuvre en Europe (Hesse, 2008 ; Strale, 2013 ; Guerrero et Proulhac, 2014a) et en Amérique du Nord (Bowen, 2008 ; Cidell, 2010 ; O'Connor, 2010).

Dans cette section, nous présenterons les différents périmètres qui sont associés à la métropole parisienne. Puis nous exposerons le processus général de métropolisation logistique ainsi que les différentes facettes du développement logistique parisien. Enfin, nous resituerons les caractéristiques de la métropolisation logistique parisienne au sein de la dynamique générale de métropolisation économique à partir des catégories présentées dans le chapitre 1.

1.1. Périmètres de la métropole parisienne

Plusieurs périmètres peuvent être associés à la métropole parisienne (Gilli, 2008). Le propre des métropoles est justement d'avoir des « limites floues » (Frémont, 2012, p. 238) et de renvoyer à

plusieurs échelles à la fois, selon les fonctions métropolitaines considérées (Gilli et Offner, 2009 ; Halbert, 2010). Le Tableau 3-1 résume les différents périmètres envisageables, que la Figure 3-1 cartographie.

Certaines définitions sont spatialement très restrictives, comme dans le cadre de la « métropole du Grand Paris » qui verra le jour en janvier 2016⁵⁷ et qui limite le périmètre métropolitain aux départements de la petite couronne, c'est-à-dire à la zone dense de la région urbaine. L'unité urbaine de Paris, c'est-à-dire l'agglomération parisienne, est aussi régulièrement présentée comme une échelle pertinente pour la mise en place d'une institution métropolitaine. Les périmètres les plus couramment usités par les auteurs traitant de la métropole parisienne sont ceux de la région Île de France et de l'aire urbaine⁵⁸ de Paris. Il s'agit de deux périmètres assez proches, bien que l'aire urbaine tende maintenant à dépasser les frontières régionales (Insee, 2011). Cependant, de plus en plus de travaux considèrent que le périmètre métropolitain de Paris dépasse largement les limites régionales et se déploient de plus en plus nettement à l'échelle du Bassin parisien, notamment en ce qui concerne les logiques économiques (DATAR, 1969, 1992, 2002 ; DIACT, 2008 ; Gilli, 2002, 2005, 2008 ; IAU, 2010) : la métropole parisienne devient une région métropolitaine (Encadré 0.1). L'Insee (2014), dans sa synthèse des résultats du recensement de la population 2013, écrit ainsi que « *l'influence du Bassin parisien s'étend sur un rayon de 100 km autour de la capitale, au-delà même de la région Île-de-France* ».

Les définitions du Bassin parisien sont, elles aussi, extrêmement diverses. Il peut s'agir de l'espace formé par les « villes à une heure de Paris », c'est-à-dire de l'aire constituée par l'Île de France et ses départements limitrophes. Institutionnellement, le Bassin parisien correspond à un territoire plus vaste. Il s'agit du regroupement de l'Île-de-France et de ses sept régions limitrophes : Centre, Bourgogne, Champagne-Ardenne, Picardie, Haute et Basse Normandie, Pays-de-la-Loire. Les exécutifs de ces huit conseils régionaux se réunissent périodiquement au sein de la « Conférence des Présidents des huit régions du Bassin parisien » (C8, 2009). Entre ces deux définitions du Bassin parisien, la DATAR (2002) et l'Insee (1967) ont proposé d'autres périmètres excluant une partie des Pays-de-la-Loire et de la Bourgogne. Enfin, d'après certains auteurs, la métropole parisienne pourrait s'étendre à l'échelle du territoire français dans son ensemble dans la mesure où il s'agit de la seule aire urbaine à être fortement connectée avec l'ensemble des aires urbaines françaises (Berroir et al. 2012). Une telle métropole Paris-France pourrait correspondre à la notion de « *megaregion* » (Guerrero et Proulhac, 2014a ; Encadré 0.1).

Quelle que soit la définition spatiale retenue, la métropole parisienne est à la fois un espace de consommation et de production entraînant d'importants besoins logistiques. Le tableau ci-dessous

⁵⁷ Loi n° 2014-58 du 27 janvier 2014 relative à la modernisation de l'action publique territoriale et l'affirmation des Métropoles (MAPAM).

⁵⁸ L'aire urbaine est définie par l'Insee comme étant un ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué par un pôle urbain (unité urbaine) de plus de 10 000 emplois (plus de 5 000 emplois en ce qui concerne la définition de 2002), et par des communes rurales ou unités urbaines (couronne périurbaine) dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaille dans le pôle ou dans des communes attirées par celui-ci. <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/aire-urbaine.htm>

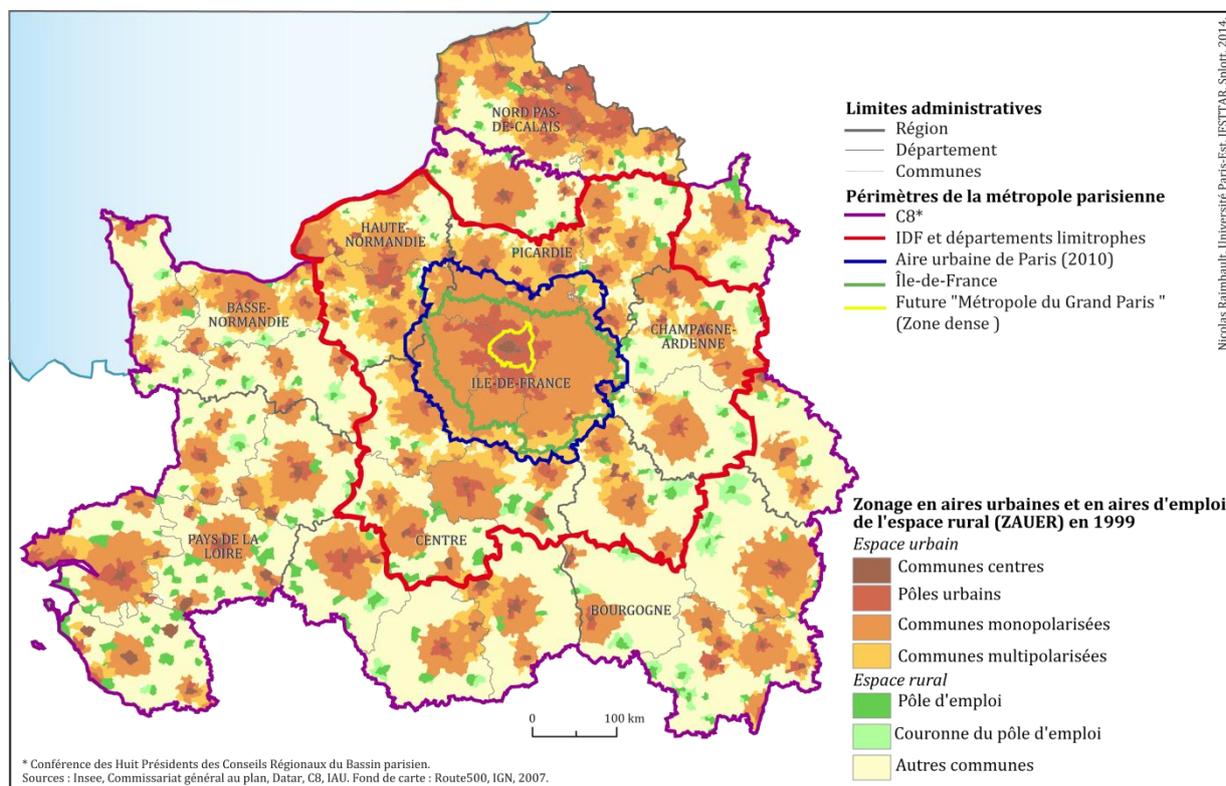
résume les principales caractéristiques démographiques et économiques de la métropole parisienne selon le périmètre pris en compte (Tableau 3-1).

Tableau 3-1. Principales caractéristiques des échelles de la métropole parisienne

Périmètre	Population 2010	Part de la population de la France métropolitaine (%)	Surface (en km ²)	Densité (hab/km ²)	Part du PIB national
Zone dense	6 666 103	10,6	762	8 648,2	NC
Unité Urbaine de Paris (agglomération)	10 460 118	16,7	2 845	3676,7	NC
Île de France	11 728 240	18,7	12 012	976,4	29
Aire urbaine de Paris	12 161 542	19,4	17 175	708,1	NC
Île de France et départements limitrophes	17 593 552	28,0	71 768	245,1	NC
Bassin parisien C8	26 109 124	40,6	189 730	137,6	48

Sources : Insee, 2010 ; C8, 2009.

Figure 3-1 : Les échelles de la métropole parisienne



1.2. Proposition de périmètre pour la métropole logistique parisienne

Le travail de définition et de délimitation des régions logistiques françaises effectué par le PIPAME⁵⁹ (Samarcande, 2009) a conclu que la métropole parisienne, d'un point de vue logistique, comprenait non seulement l'Île-de-France mais aussi la totalité des espaces péri-franciliens :

« La métropole parisienne (...) ne peut se circonscrire à la région Île de France, car le rayonnement métropolitain mord très largement sur le territoire des régions voisines. Il apparaît très clairement que la région métropolitaine englobe aussi des territoires qui lui sont intimement liés d'un point de vue logistique ; c'est le cas de la Basse-Seine (l'essentiel de la Haute-Normandie et une partie de la Basse-Normandie), du Nord de la région Centre (notamment Orléans), du Sud de la Picardie (Oise) et de franges des autres régions (Sens en Bourgogne, zones limitrophes de la Marne, etc.). L'ensemble ainsi constitué est un formidable objet logistique qui allie la puissance démographique (environ 15 millions d'habitants), économique (PIB très élevé), industrielle (même si le poids relatif de l'industrie francilienne est faible, il reste fort en valeur absolue et est renforcé par le tissu industriel riche des espaces voisins intégrés) et commerciale (le plus gros potentiel logistique de la grande distribution). » (Samarcande, 2009, p. 115)

Cette géographie correspond en effet à l'organisation logistique de nombreux chargeurs qui y implantent de nombreux entrepôts (voir par exemple : Encadré 2-1 et Encadré 2-2). De plus, ce périmètre, qui s'étend jusqu'aux ports normands, correspond au cœur de l'arrière-pays havrais (Guerrero, 2010). Il s'agit donc bien d'une définition tout à fait acceptable de l'espace logistique fonctionnel de la métropole parisienne.

Le PIPAME ne propose cependant pas de limites précises à cette métropole logistique parisienne. Pour des raisons pratiques, nous proposons de suivre les limites départementales. Nous choisissons ainsi d'étudier le développement logistique de la métropole parisienne à l'échelle de l'Île de France et de ses départements limitrophes (Tableau 3-1 et Figure 3-1). Il s'agit d'un périmètre métropolitain intermédiaire entre l'aire urbaine parisienne et la définition politique du Bassin parisien (la C8).

1.3. Le développement logistique de la métropole parisienne

Les activités logistiques participent de la dynamique de métropolisation. Leur développement se traduit par la concentration à la fois d'entrepôts, de terminaux, de flux d'informations et de marchandises au travers, vers et depuis les territoires métropolitains tels que celui de Paris. Nous présenterons dans cette section les différents aspects du développement logistique de la métropole parisienne et son inscription dans le mouvement général de métropolisation logistique en Europe et en France.

Dans notre analyse générale du développement logistique et des dynamiques de sectorisation logistique, nous avons insisté sur le rôle central des implantations logistiques. Les flux logistiques s'organisent autour de ces dernières. C'est pourquoi, nous entrerons dans la question de la métropolisation logistique principalement au travers de la géographie des implantations logistiques. Nous pouvons approcher cette dernière grâce aux données relatives aux constructions d'entrepôts (Encadré 3-1).

⁵⁹ Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques.

Encadré 3-1 : Base de données sit@del2 sur la construction d'entrepôts

La base de données sit@del2 sur les constructions de locaux d'activités et de logements par commune est élaborée par le service statistique du Ministère de l'Écologie à partir des demandes de permis de construire. Les données renseignent sur les Surfaces Hors Œuvre Nette (SHON) en m² des constructions. Elles ne portent que sur les superficies dont le chantier a débuté entre 1985 et 2009, période de forte construction d'entrepôts. Le stock, peu important, des surfaces existantes avant 1985 n'est pas pris en compte, ni les sorties du parc soit du fait de leur destruction, soit du fait de leur changement d'usage. De ce fait, des entrepôts vacants ou en friche sont comptabilisés par notre base de données. Compte tenu des faibles valeurs annuelles de SHON d'entrepôts à l'échelle communale, nous avons pris le parti d'analyser des données cumulées entre 1985 et 2009 afin d'avoir une vue globale ainsi qu'entre 1985 et 1997 d'une part et entre 1998 et 2009 d'autre part afin de saisir les dynamiques temporelles. Ces données constituent un bon révélateur des géographies immobilières actuelles.

Par ailleurs, nous avons fait le choix de ne prendre en compte que les surfaces d'entreposage supérieures à 500 m². En effet, comme l'explique une étude de la Direction Régionale et Interdépartementale de l'Équipement et de l'Aménagement Ile-de-France, « il a (...) été constaté que pour les petites surfaces d'entrepôts de nombreux permis comprenant du stockage concernaient des activités agricoles (stockage agricole), des commerces de détail (réserves) ainsi que des activités tertiaires (archivage, réserve, dépôt, etc.) dont la fonction première n'est pas une activité logistique dominante au sens habituellement accepté. Dans ces conditions, le seuil de 500 m² a été retenu (...) de manière à conserver le maximum d'informations tout en éliminant les permis d'entrepôt/stockage de petites surfaces agricoles ou d'accompagnement à d'autres activités. » (DRIEA, 2013c, p. 8)

Ainsi saisis à partir de la base sit@del2, les chiffres de la construction d'entrepôts sont en France du même ordre que ceux du bureau et du commerce. Dans la métropole parisienne telle que nous venons de la définir, ils sont inférieurs à ceux des bureaux⁶⁰ mais supérieurs à ceux des commerces (Tableau 3-2). Ces chiffres montrent que le développement logistique entraîne une urbanisation de grande ampleur, marque les territoires à l'image des centres commerciaux de périphérie et de leur urbanisme particulier (Mangin, 2004). À ce titre, le développement logistique participe aussi à l'étalement urbain caractérisant la métropolisation.

Tableau 3-2 : Construction immobilière en France entre 1985 et 2009

	Entrepôts (m ²)	Bureaux (m ²)	Commerces (m ²)
France	97 817 405	96 102 716	96 636 798
Métropole parisienne	27 892 422	36 916 200	21 219 824

Sources : sit@del2, SoeS, 2012.

1.3.1. La dynamique de métropolisation logistique en France

Le développement logistique de la métropole parisienne découle d'une dynamique générale de métropolisation logistique à l'œuvre en Amérique du Nord et en Europe.

Dans son étude de la localisation des établissements logistiques dans le Nord-Ouest Européen (Benelux, Allemagne de l'Ouest, Angleterre et moitié Nord de la France), M. Strale (2013) met en évidence une préférence marquée de ces activités économiques pour les grandes régions

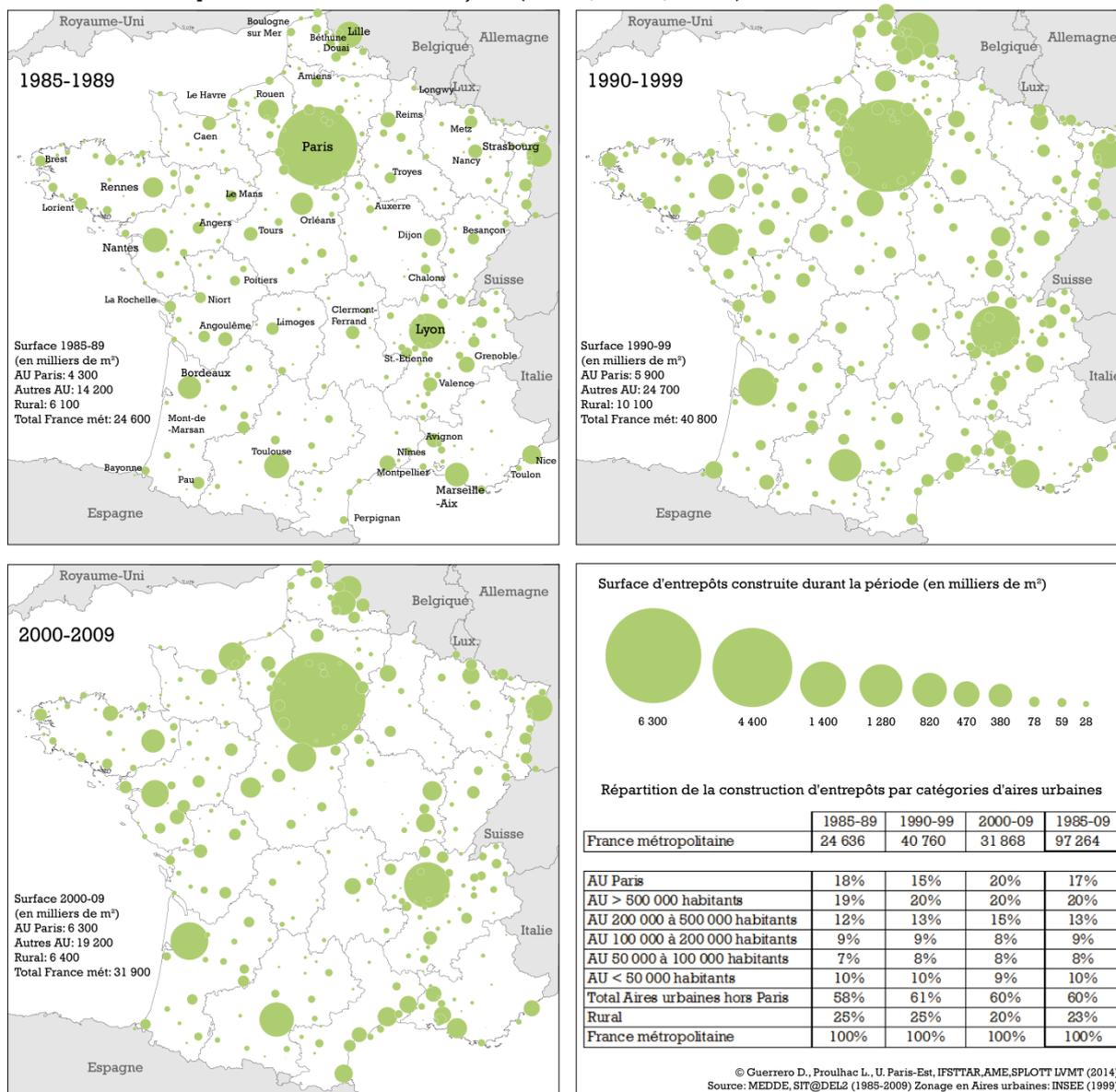
⁶⁰ Le marché parisien est le premier marché de bureaux européen.

métropolitaines, tant portuaires (Rotterdam, Amsterdam, Anvers, Hambourg, Brême, Liverpool) que continentales (Paris, Londres, Bruxelles, Manchester, Birmingham). A cette échelle, la géographie logistique correspond à la géographie économique européenne.

Ces logiques de polarisation se constatent également à l'échelle française (Masson et Petiot, 2013). Plus précisément, en France, la métropolisation logistique se déploie à deux échelles parallèles. A l'échelle nationale, le poids relatif (et absolu) de la métropole parisienne s'accroît. A l'échelle régionale, les capitales régionales gagnent en importance (Guerrero et Proulhac, 2014a). A partir des données sit@del2 (Encadré 3-1), D. Guerrero et L. Proulhac (2014a) montrent que depuis 1985, les constructions d'entrepôts se sont concentrées dans les plus grandes aires urbaines : à hauteur de 18% dans l'aire urbaine parisienne, de 20% dans les aires urbaines de plus de 500 000 habitants (soit une grande partie des capitales régionales) et de 40 % dans les autres aires urbaines. La part de Paris s'accroît dans la période la plus récente (2000 – 2009), à hauteur de l'ensemble des aires urbaines de plus de 500 000 habitants. Enfin, de manière générale, la part des aires urbaines s'accroît dans le temps au détriment des espaces ruraux et des villes petites et moyennes (Figure 3-2).

Figure 3-2. La métropolisation logistique française

Construction des entrepôts dans les aires urbaines françaises (1985-89, 1990-99, 2000-09)



Avec le périmètre métropolitain plus large que nous avons adopté, la part de Paris est encore supérieure : 29% des entrepôts. Le poids logistique de la métropole parisienne est comparable à son poids démographique (28% de la population de la France métropolitaine).

De plus, la dynamique de concentration spatiale des entrepôts au sein des plus grandes aires urbaines françaises s'est accentuée comme le montre le Tableau 3-3. Il s'agit donc d'une tendance lourde.

Tableau 3-3. Evolution de la concentration d'entrepôts en France (Indice de Gini⁶¹, au niveau des aires urbaines)

	85-89	90-99	00-09
Avec AU Paris	0,74	0,73	0,79
Sans AU Paris	0,67	0,67	0,72

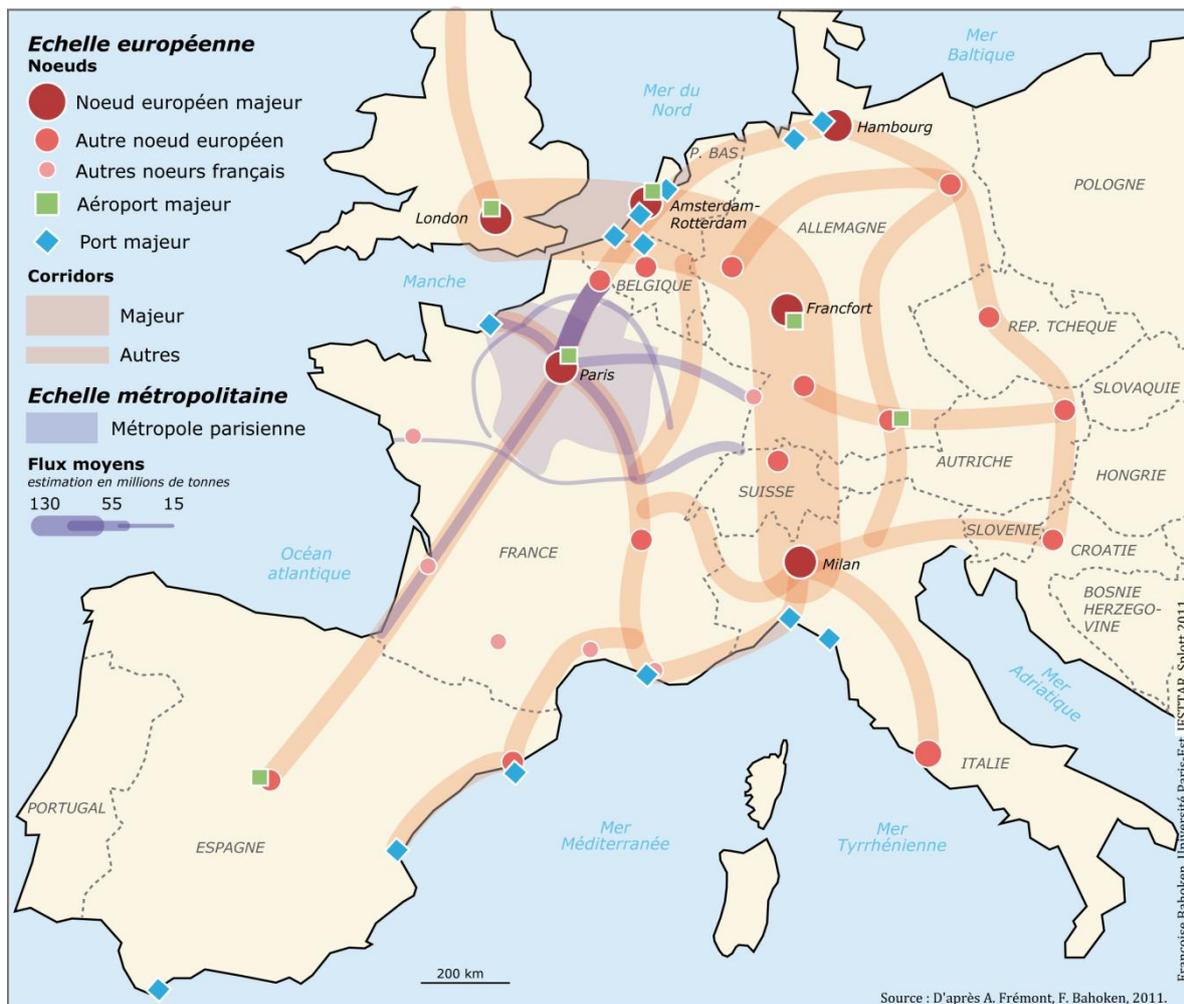
Source : Guerrero et Proulhac (2014a) à partir de MEDDE, SIT@DEL2 (1985-2009), Zonage en AU (INSEE, 1999).

1.3.2. Les fonctions, les flux et les échelles logistiques de la métropole parisienne

En concentrant près d'un tiers des entrepôts français, la métropole parisienne s'affirme comme étant le premier marché logistique français. La concentration logistique correspond à la dynamique à la fois de consommation et, dans une moindre mesure, de production de la métropole. De plus, la métropole parisienne joue un rôle logistique national, de redistribution des marchandises vers les différents marchés régionaux (Guerrero et Proulhac, 2014b). Cette fonction découle du rôle historique de carrefour national de la capitale. La métropole parisienne est aussi l'un des premiers pôles logistiques européens (Dablanc et Frémont, 2013), bien que n'étant pas située sur le corridor de transport majeur qu'est la dorsale européenne. La métropole parisienne a une fonction de nœud logistique européen de second rang, un rôle de carrefour entre la péninsule ibérique et l'Europe du Nord (Figure 3-3).

⁶¹ Le coefficient de Gini mesure le degré d'inégalités des distributions des surfaces d'entrepôts entre les différentes aires urbaines françaises.

Figure 3-3. La métropole parisienne dans le système logistique européen



Ces trois échelles, régionale, nationale, internationale, renvoient aux différentes fonctions des activités logistiques qui se concentrent dans la métropole parisienne et aux différents types de flux qu'elles génèrent. On y retrouve toutes les activités logistiques que nous avons distinguées dans le chapitre précédent : les activités logistiques de la grande distribution et de l'industrie, les activités de messagerie régionales, nationales et internationales, le commerce de gros, les services d'organisation du transport et de conseil en organisation logistique (Strale, 2013). De plus, plusieurs assureurs parisiens proposent des services maritimes avancés à l'échelle mondiale (Jacobs et al, 2011).

L'analyse des flux de marchandises est menée à l'échelle de l'Île-de-France dans la mesure où les données existantes (SITRAM) sont produites à cette échelle ainsi que les études qui les exploitent (DREIF, 2006 ; DRIEA, 2012a ; Dablanç et Frémont, 2013). Tenter de recalculer les flux de marchandises à l'échelle de notre périmètre d'analyse aurait été un travail long et périlleux, et dont l'intérêt aurait été discutable. Calculés en tonnes, les principaux produits transportés au sein de la région Île-de-France sont les matériaux de construction (40% des tonnes transportées), les produits manufacturés (31%), les produits alimentaires (9%) et les produits agricoles (40%) (DRIEA, 2012a). Contrairement aux produits manufacturés et à une partie des produits alimentaires et agricoles, les

matériaux de construction sont transportés sur de courtes distances (Dablanç et Frémont, 2013). Calculées en tonnes-km, la part de ces derniers baisserait au profit des trois premiers. Les parts modales, calculée en tonnes-km, renvoient largement à cette structure de flux. En 2009, le mode routier, le mode le plus adapté au transport des biens de consommation, représente près de 89% des flux, le mode ferroviaire est très en deçà, il ne concerne que 5% des flux⁶², et le mode fluvial, qui transporte essentiellement des matériaux de construction et dans une moindre mesure des conteneurs maritimes en provenance du Havre, atteint près de 7% des flux.

L'activité logistique de l'Île-de-France est d'abord régionale. En effet, environ la moitié des flux sont internes à la région (Dablanç et Frémont, 2013 ; DRIEA, 2012a). En ce qui concerne les flux qui sortent ou entrent dans la région, 30% sont internationaux (soit 15% du total des flux), près de 50 % correspondent à des flux d'échanges entre l'Île-de-France et le reste de la France (soit près de 25% du total) et 20% sont des flux de transit (soit 10% du total des flux) qui ne font que traverser la région (SETEC – K+P, 2011 ; DRIEA, 2012a). Les activités logistiques correspondant relèvent davantage de la consommation que de la production dans la mesure où les flux entrants sont légèrement supérieurs (55%) aux flux sortants (45%), ce que confirment les données issues de l'enquête ECHO⁶³ montrant que l'aire urbaine parisienne reçoit davantage de flux de produits manufacturés qu'elle n'en envoie.

Au-delà de son approvisionnement propre, la métropole parisienne joue aussi un rôle important de redistribution à l'échelle nationale pour des flux tant internationaux que nationaux. Elle est un centre important du commerce de gros ainsi qu'un centre logistique pour la grande distribution et le e-commerce à l'origine de nombreux flux vers les aires urbaines françaises de rang inférieur, comme les exemples de Carrefour et de Monoprix l'ont montré (Encadré 2-1). Une partie des biens manufacturés envoyée vers la métropole parisienne est donc redistribuée vers le reste du territoire français (Guerrero et Proulhac, 2014b).

Enfin, la métropole parisienne joue aussi le rôle de porte d'entrée et de sortie internationale pour une partie des marchandises générées par le territoire français. 90% du fret aérien français est traité au sein de l'aéroport Roissy-Charles de Gaulle. Les ports du Havre et de Rouen traitent, à eux deux, environ 90 M de tonnes de marchandises (35% du total français) et 2,6 M EVP⁶⁴ (59% du total français)⁶⁵. D'autres activités internationales ont lieu au sein de la métropole, à l'image des nombreux grossistes du marché d'intérêt national de Rungis qui exportent à l'international (IAU, 2012). Ainsi la région Île-de-France génère-t-elle 26 % du commerce extérieur français en valeur. En prenant en compte la Haute-Normandie, c'est-à-dire les ports du Havre et de Rouen, cette part atteint 33%.

⁶² Ce chiffre ne prend en compte que les marchandises transportées par la SNCF. Dans la mesure où la part des concurrents de la SNCF est croissante, la part réelle du mode ferroviaire est supérieure, sans que personne ne soit en mesure de la déterminer.

⁶³ Nous renvoyons au Chapitre 1 pour une présentation de cette enquête.

⁶⁴ EVP : « équivalent vingt pieds », « unité de mesure permettant de quantifier le nombre de conteneurs par rapport à un même référent (1 conteneur de 40 pieds = 2 EVP) » (Frémont, 2007, p. 133).

⁶⁵ Chiffres 2013 : Haropa, 2014.

1.3.3. Les lieux logistiques de la métropole : entrepôts, marché de gros, terminaux et ports

Les 28 millions de m² d'entrepôts localisés dans la métropole parisienne permettent d'accomplir la plupart de ces activités logistiques que nous avons décrites ci-dessus et tout particulièrement celles correspondant à l'envoi et à l'acheminement des biens de consommation à l'échelle tant régionale, nationale qu'européenne. Les chaînes logistiques de ce type de marchandises recourent en effet quasi systématiquement à des entrepôts ou à des agences de messagerie (Guilbault et Soppé, 2009). De plus, 96% de ces marchandises sont transportées par la route. Le fonctionnement logistique de la métropole parisienne repose donc principalement sur un système alliant transport routier et entrepôts (Frémont, 2012 ; Raimbault et al, 2013). Ces entrepôts étant ainsi les principales origines et destinations de ces flux, ils sont l'ossature du développement logistique de la métropole.

Un complexe logistique particulier se distingue au sein de ce parc immobilier : il s'agit du Marché d'Intérêt National (MIN) de Rungis, le plus important marché de gros de produits frais (fruits et légumes, viandes et poissons, produits laitiers et traiteurs) au monde. L'existence de ce marché découle de la décision de déménager les halles de Paris à Rungis, actée en 1962. Le marché ouvre en 1969 et les produits carnés, jusqu'alors installés à la Villette, rejoignent Rungis en 1973. Il couvre 230 hectares, rassemble 1 200 entreprises (qui ont réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 7,6 milliards €), emploie plus de 12 000 salariés. La majorité des entreprises implantées sont des grossistes, vendant à l'échelle régionale, nationale mais aussi pour certains d'entre eux internationale (import-export). Ces activités ont lieu dans un immobilier particulier : des halles. Des entrepôts de la grande distribution pour les produits frais se sont aussi implantés dans le marché. De ce fait, Rungis, en plus de son rôle commercial, concentre une partie importante des activités logistiques des produits frais de la métropole : 40 % des fruits et légumes, 30 % des produits de la mer, 20 % des produits carnés et 5 % à 10 % des fromages consommés en Île-de-France. Transitent chaque année 3,5 millions de tonnes de marchandises dont 1,8 millions de tonnes par les halles des grossistes, le reste par les entrepôts, dont le rôle est croissant. 25% des flux sont à destination de la province, 65% à destination de l'Île-de-France et ses environs, c'est-à-dire le périmètre que nous avons défini et 10 % des produits pour l'exportation (IAU, 2012). Ce complexe immobilier particulier se rapproche de la notion d'infrastructure (p. 112). L'Etat est à l'origine de son déménagement et est propriétaire du site. Une société mixte, la Semmaris, dont l'Etat est actionnaire à hauteur d'un tiers du capital, gère le MIN pour le compte de l'Etat jusqu'en 2034. C'est un équipement défini comme étant d'intérêt national, jusque dans son nom.

Cependant, certaines chaînes logistiques nécessitent des terminaux de transbordement rail-route, fleuve-route ou air-route. Il s'agit notamment des flux d'importation de biens de consommation par transport maritime conteneurisé, et ce à double titre. D'une part, ils transitent par des terminaux maritimes. D'autre part, en tant que flux d'hinterland, ils utilisent de plus en plus massivement les modes ferrés et fluviaux pour atteindre (ou approcher) leur lieu de consommation.

Comme nous l'avons montré dans le chapitre précédent, les terminaux de transbordement sont, pour la plupart, gérés, mais pas nécessairement exploités, par des gestionnaires d'infrastructure publique : les grands ports maritimes du Havre et de Rouen, *Ports de Paris* (PDP), *Réseaux Ferrés et France* (RFF), *Aéroports de Paris* (ADP). Les équipements de rupture de charge les plus structurants sont ceux des deux ports maritimes du Havre et de Rouen tant en ce qui concerne les conteneurs maritimes que les vrac. Le premier port fluvial français, et deuxième port fluvial européen, avec environ 20 millions de tonnes de marchandises depuis la voie d'eau, est francilien : *Ports de Paris* (PDP). Son rôle est particulièrement important pour le transport de matériaux de construction, ces derniers représentant 70 % du transport fluvial en Île-de-France. PDP est également doté de plusieurs terminaux à conteneurs, traitant en 2012 160 000 EVP en provenance ou à destination du port du Havre. Par ailleurs, l'Île-de-France possède 5 terminaux ferroviaires : Noisy-le-Sec, Valenton 1 et 2, Chapelle Internationale (propriétés de RFF), Bonneuil-sur-Marne et Gennevilliers (propriété de PDP). Ils sont exploités par différents opérateurs liés notamment à la SCNF (Naviland Cargo, Bourgey Montreuil Presse), à la Société Nationale des Chemins de Fer Belges (Inter Ferry Boat), à des armateurs maritimes (Greenmodal transport), à des groupes du transport routier (Novatrans du groupe Charles André, T3M). Il apparaît d'ailleurs que le rôle de PDP ne se limite pas au transport fluvial puisque ses deux sites principaux (Gennevilliers et Bonneuil) comprennent des équipements ferroviaires. L'aéroport Roissy-Charles de Gaulle, à partir duquel plusieurs opérateurs exercent des activités à la fois nationales et internationales, offre les infrastructures nécessaires au transport de fret aérien et donc à la rupture de charge air-route. Les entreprises Fedex et la Poste y ont toutes deux établi un *hub* de messagerie aérienne. L'aéroport traite environ 2 millions de tonnes de fret aérien annuellement, ce qui en fait le premier aéroport fret européen, et le huitième mondial (en 2012), le seul aéroport fret français d'ampleur européenne.

Le rôle des infrastructures portuaires, maritimes et fluviales, et aéroportuaires ne se limitent pas à la gestion de la rupture de charge. Comme nous l'indiquions dans le chapitre précédent, un certain nombre d'entrepôts s'implantent dans ces espaces. Les ports normands disposent de 1,7 millions de m² d'entrepôts, et PDP d'un million de m², dont une part non-négligeable de ces entrepôts ne fonctionne qu'avec la route. Les sites portuaires de PDP ont ainsi un rôle logistique plus général que celui des filières usant de la voie d'eau, notamment en ce qui concerne les activités de messagerie et, dans une moindre proportion, de la grande distribution. ADP dispose aussi d'un important immobilier logistique sur son foncier abondant. Il s'agit d'une part des gares de fret aérien et des hubs de la Poste et de Fedex, liés à la rupture de charge air-route. Il s'agit aussi d'entrepôts n'ayant d'accès qu'au mode routier. Cet immobilier logistique représente au total 400 000 m².

Une part non négligeable des activités logistiques de la métropole parisienne est liée aux deux ports maritimes normands. Mais ces derniers n'ont pas le monopole de l'approvisionnement de la

métropole parisienne. Un rapport de l'OCDE (Merk, et al, 2011)⁶⁶ met en avant la perte graduelle du port du Havre de son hinterland français face aux ports étrangers. Les ports du Benelux, Anvers et, dans une moindre mesure, Zeebrugge et Rotterdam, ont en effet étendu leur influence dans le Nord et l'Est de la France (Guerrero, 2010) mais aussi au sein de la métropole parisienne. En effet, selon le port du Havre, seul 48% du trafic de conteneurs à direction ou en provenance de la métropole parisienne⁶⁷ en 2007 provenait du ou allait au port du Havre. Le nombre de conteneurs manutentionnés dans le port de Rouen étant extrêmement faible (100 000 EVP en 2013), nous pouvons en conclure qu'environ la moitié des conteneurs nécessaires aux activités logistiques de la métropole parisienne proviennent ou sont à destination des ports de l'Europe du Nord-Ouest. Il apparaît ainsi que la métropole parisienne, malgré sa proximité aux ports normands, est un hinterland disputé entre les ports normands (principalement du Havre) et les ports de l'Europe du Nord-Ouest (principalement Anvers).

1.4. A la recherche d'un développement logistique stratégique

Ce rapide recensement montre que les activités logistiques se développent dans les espaces métropolitains sous la forme d'une accumulation à la fois de flux, d'infrastructures et d'immobiliers spécifiques. Certaines activités recourent à des infrastructures dédiées, d'autres, les plus nombreuses et courantes, ne nécessitent qu'un immobilier particulier : l'entrepôt. Les activités logistiques, dans toute leur diversité, ont une importance réelle au sein de l'économie métropolitaine. Elles correspondent à environ 10% du PIB et de l'emploi francilien (DRIEA, 2012a).

Par ailleurs, ce recensement montre aussi que le développement logistique renvoie, d'un point de vue plus symbolique, à deux faces de la métropolisation. Pour une large part, les activités logistiques correspondent à des activités économiques nécessaires au fonctionnement quotidien de la métropole. En effet, les métropoles constituent de très grands marchés de consommation. Par ailleurs, les activités tertiaires sont de gros consommateurs de services de messagerie (Andriankaja, 2012). A charge des fonctions logistiques d'approvisionner la métropole en biens de consommation et d'assurer les échanges quotidiens. Les activités logistiques s'y concentreraient nécessairement, par effets induits. Ces activités logistiques s'incarnent matériellement dans la métropole principalement sous la forme d'entrepôts et de flux routiers. A ce titre, les activités logistiques s'inscriraient dans le

⁶⁶ La délimitation précise de l'hinterland d'un port maritime européen pose des enjeux statistiques importants (Bordes et al., 2009 ; Guerrero, 2010). En effet, la mise en place de l'espace Schengen a entraîné, depuis 1993, la disparition des statistiques douanières pour les flux intra-européens, statistiques permettant de distinguer les hinterlands des différents ports européens. Les hinterlands doivent donc être estimés au regard des seuls flux extra-européens (Guerrero, 2010, p. 201) puis, si possible, recoupés avec d'autres sources d'informations issues d'enquêtes spécifiques. Le rapport de l'OCDE fonde son propos sur le travail de Guerrero (2010) et des études des autorités portuaires du Havre (2010) et de Rouen (sur la base de données douanières 2005).

⁶⁷ Cette dernière est définie dans cette étude comme l'ensemble des départements de l'Île-de-France, ainsi que l'Oise, l'Eure-et-Loire, le Loiret, l'Yonne, l'Aube et la Marne. Il s'agit donc d'un périmètre très proche de celui que nous avons adopté.

processus de métropolisation défini comme la concentration particulièrement marquée d'infrastructures, de bâti et de flux dans les très grandes villes, que Lorrain propose de nommer les *gig@cities* (Lorrain, 2001). Les activités logistiques participent aussi à la « longue traîne » de l'économie métropolitaine (Halbert, 2010) que nous avons présentée dans le chapitre 1. Ces activités logistiques du quotidien, puisqu'elles peuvent être appréhendées comme induites par le développement métropolitain, ne correspondent pas aux fonctions métropolitaines stratégiques mises en avant par la plupart des théories de la métropolisation que nous avons introduites dans le chapitre 1.

Certaines activités logistiques peuvent toutefois apparaître comme stratégiques. Il s'agit notamment des services d'infrastructure de rupture de charge portuaire et aéroportuaire, que nous avons présentés ci-dessus dans le cas de la métropole parisienne, et qui jouent le rôle de porte d'entrée internationale pour les marchandises (Frémont, 2015). Ces activités sont stratégiques à deux titres. D'une part, elles sont rares. Les investissements nécessaires à leur construction et à leur fonctionnement et l'importance des économies d'échelle sont tels que seules quelques villes peuvent en être dotées, généralement les plus grandes métropoles (Hall et Jacobs, 2012). D'autre part, ces services ne sont pas seulement d'ampleur locale mais généralement interrégionale, voire nationale ou même européenne. Depuis le milieu du XX^{ème} siècle, les grands ports maritimes et aéroports sont reconnus comme étant d'intérêt national (Halpern, 2006). Ces infrastructures participent donc du rayonnement d'une métropole, correspondent à des activités économiques dépassant le seul cadre local.

Ce dernier aspect montre toute l'importance de l'échelle logistique, comme nous l'avions notée dans le chapitre précédent. Selon que cette dernière soit régionale, nationale ou européenne, c'est-à-dire selon qu'elle soit appréhendée comme endogène ou exogène (cf. chapitre 2 : p. 107), une activité logistique tend à être considérée comme plus ou moins stratégique dans la mesure où elle peut faire l'objet d'une compétition territoriale à une échelle plus ou moins large. Or, comme nous l'avons développé dans la section précédente, de plus en plus d'activités logistiques s'organisent à l'échelle européenne autour de centres européens de distribution en lien avec des ports maritimes. Ainsi le couple infrastructures (aéro-) portuaires et centres européens de distribution peut-il faire l'objet d'une compétition entre métropoles européennes et faire apparaître ces activités logistiques comme des fonctions métropolitaines stratégiques. Selon le filtre de la ville d'exception, une partie du secteur logistique pourrait ainsi rentrer dans le discours des métropoles en compétition tandis qu'une autre partie, la plus massive, apparaissant comme des activités-supports et induites, n'aurait pas lieu d'en faire partie.

La géographie du développement logistique parisien ne se résume pas à la dynamique de métropolisation selon les différentes manifestations que nous venons de distinguer. Corolaire de leur concentration dans les grandes régions métropolitaines, les activités logistiques, à l'échelle

métropolitaine, tendent à s'éloigner de plus en plus massivement vers les périphéries voire les grandes périphéries de ces métropoles. Métropolisation et périurbanisation logistique sont les deux facettes d'un même processus. Ils correspondent aux deux échelles des facteurs de localisation des implantations logistiques (Encadré 2-6).

2. La périurbanisation logistique parisienne

La littérature consacrée à la géographie logistique montre, conjointement au processus de métropolisation logistique que nous venons de décrire, la vigueur d'un mouvement de fuite des entrepôts depuis les cœurs urbains vers des espaces périphériques, suburbains ou périurbains. Ce mouvement est nommé « desserrement logistique », « *logistics sprawl* » (Dablanc et Andriankaja, 2011) ou encore « *decentralization* » (Cidell, 2010). Strale (2013) montre en ce sens que les activités logistiques opérationnelles se localisent principalement dans la périphérie des régions métropolitaines, voire des régions voisines aux portes des métropoles.

En raison des mécanismes de l'implantation logistique que nous avons exposés dans le chapitre précédent, ce desserrement logistique se traduit par une forte construction immobilière. Il est par conséquent une forme d'urbanisation : celle d'entrepôts en zones d'activités économiques situées en périphérie des villes. La géographie du développement logistique peut donc être appréhendée par l'analyse des constructions d'entrepôts (Encadré 3-1). C'est pourquoi, plutôt que d'adopter l'idée de desserrement, nous proposons d'analyser ce phénomène géographique selon la notion de « périurbanisation logistique » (Bahoken et Raimbault, 2012 ; Dablanc et Frémont, 2013 ; Frémont, 2012) et de le rapprocher des analyses de la « *post-surburbia* » (Phelps et al, 2010, Phelps et Wood, 2011).

Dans un premier temps, nous expliciterons la notion de périurbanisation logistique. Nous analyserons ensuite la périurbanisation logistique parisienne en deux temps. D'une part, nous montrerons que statistiquement les implantations logistiques sont de plus en plus nombreuses à être localisées dans le périurbain parisien. D'autre part, nous mettrons en évidence les spécificités spatiales de cette périurbanisation logistique comparée à la périurbanisation résidentielle.

2.1. Une périurbanisation logistique

Le terme de périurbanisation doit être apprécié dans toute la richesse de sa polysémie (Roux, Vannier, 2008), c'est-à-dire à la fois en tant que forme d'urbanisation, en tant que caractérisation d'un certain type d'espaces et en tant que processus de localisation des ménages et des activités.

La périurbanisation correspond tout d'abord à l'urbanisation des grandes périphéries, à l'échelle des régions urbaines et de leurs environs. C'est une dimension de l'étalement urbain, c'est-à-dire le développement d'espaces bâtis au détriment notamment d'espaces agricoles. L'étalement urbain induit par la périurbanisation se caractérise par sa discontinuité morphologique vis-à-vis de la

banlieue. Cette urbanisation a lieu autour des villages et bourgs ruraux (Charmes, 2011), parfois à proximité du front urbain, parfois très loin de la limite de l'agglomération.

De manière complémentaire à cette approche de l'étalement urbain, le terme périurbain a été forgé pour caractériser les espaces entourant les villes dont les logiques ne sont plus rurales, sans non plus apparaître comme totalement urbaines (Beaujeu-Garnier, 1983). Ce souci a conduit à une définition officielle (INSEE, 2002) des espaces périurbains. Elle est statistique : plus de 40 % des habitants des espaces périurbains travaillent dans l'agglomération urbaine voisine. Elle est aussi morphologique ou paysagère : ces espaces ne se trouvent pas dans la continuité du bâti de l'agglomération centrale. Les navettes domicile-travail des résidents depuis les espaces périurbains vers les agglomérations urbaines permettent à l'Insee de délimiter les aires urbaines françaises (Insee, 2002 et 2011)⁶⁸. Ces espaces bénéficieraient à plein de la croissance urbaine : population, emplois, revenus (Insee, 2011) et donc aussi développement logistique. C'est pourquoi, parallèlement à la périurbanisation de la métropole conduisant à étendre l'influence de cette dernière de plus en plus loin dans les espaces ruraux, nous pouvons parler de « périurbanisation d'une commune » :

« la périurbanisation consiste aussi en un émiettement urbain, chaque noyau rural (village, bourg, petite ville) se dotant de sa couronne d'ensembles pavillonnaires tout en restant séparé des communes voisines par une bande non construite, composée de champs, de prairies, de parcs ou de forêts. » (Charmes, 2011, p. 17 - 18).

Cette définition de la périurbanisation montre que cette dernière est une forme de croissance urbaine propre à des communes situées en dehors des agglomérations urbaines. Certaines de ces communes périurbaines se doteraient aussi d'une zone logistique.

La différence entre un simple phénomène d'étalement urbain compris comme l'extension toujours plus loin de l'agglomération urbaine, et notamment des logements, et la périurbanisation à la fois des activités résidentielles et des activités économiques peut être appréhendée par la notion de « *postsuburbia* » (Phelps et al, 2010, Phelps et Wood, 2011). Cette dernière se distingue de la « *suburbia* » dans le sens où elle n'est pas que résidentielle. La « *post-surbanization* » correspond tant au développement de complexes tertiaires dans la *suburbia*, notamment sous la forme des célèbres « *edge cities* » (Garreau, 1991), qu'au développement de nouveaux pôles économiques et résidentiels situés hors des grandes agglomérations urbaines mais en lien avec ces dernières (Phelps et al, 2010). Le périurbain ne se réduit donc pas à la banlieue pavillonnaire. Les activités économiques aussi se périurbanisent.

Enfin, la périurbanisation est le résultat d'un processus particulier de localisation des résidences, en premier lieu, et, petit à petit, des activités économiques, dont la logistique. Le développement résidentiel des communes périurbaines découle de l'installation de ménages à la recherche de terrains constructibles meilleurs marchés que ceux des agglomérations urbaines. Ce foncier bon marché leur permet notamment d'acquérir, voire de faire construire des pavillons entourés d'un jardin. Or, pour ces ménages occupant des emplois localisés au sein de l'agglomération urbaine, cette recherche de

⁶⁸ Nous renvoyant à la note de bas de page n°58 (p. 146) pour la définition officielle des aires urbaines de l'Insee.

fonciers bon marchés n'est possible que si le système de transport permet de rejoindre le cœur de l'agglomération urbaine relativement rapidement et à un coût modéré, afin que les économies du point de vue du logement réalisées grâce à l'éloignement ne soit pas réduites à néant par l'augmentation des coûts du transport en résultant. La périurbanisation est donc intimement liée à l'équipement des ménages en véhicules particuliers et à l'amélioration des infrastructures routières et tout particulièrement autoroutières. La géographie de la localisation des entrepôts a connu une évolution tout à fait comparable :

« À l'échelle de l'aire urbaine, le système routier crée un effet de levier en faveur des forces centrifuges. Les zones périphériques, où les prix du foncier diminuent avec l'éloignement par rapport au centre, gagnent en accessibilité grâce au développement du réseau autoroutier. Les fonctions logistiques sont rejetées à l'extérieur (Dablanc, Rakotonarivo, 2010). Dans la première couronne, elles sont aussi en concurrence avec le développement des centres commerciaux et tertiaires. Elles sont rejetées dans la couronne périurbaine où des espaces sont encore disponibles pour de vastes entrepôts qui répondent à la demande logistique actuelle. À grande échelle, ces entrepôts sont situés à proximité des échangeurs autoroutiers et le long des rocades qui ceinturent les villes afin de bénéficier d'une forte accessibilité en coût et en temps. Un phénomène similaire est observé aux États-Unis (Bowen, 2008). Les forces centrifuges aboutissent à un mitage logistique et à une dilatation de l'espace métropolitain avec un processus d'agglomération le long des axes routiers qui jouent alors à l'échelle de l'aire urbaine un rôle structurant. La logistique, tout comme l'habitat, participe à l'étalement de la métropole qui s'accompagne de la création de nouveaux pôles d'activités en périphéries, donnant à la métropole son caractère polycentrique. Les processus étant très similaires à celui de l'habitat, le terme de « périurbanisation logistique » est proposé pour désigner ce troisième moment logistique. » (Frémont, 2012, p. 240)

L'évolution technique des implantations logistiques, vers des entrepôts de grande taille, nécessitant de grandes aires de manœuvre et un accès rapide au réseau autoroutier, jumelée à la baisse continue des coûts du transport routier, par ailleurs de plus en plus efficace, explique pour une large part le processus de périurbanisation logistique (Dablanc et Frémont, 2013). Cependant, au-delà des similitudes en termes de processus, périurbanisation résidentielle et périurbanisation logistique correspondent-elles à la même géographie ?

2.2. Une géographie des périphéries urbaines : de la banlieue au périurbain logistique

L'analyse de la géographie logistique parisienne, approchée au travers de la construction d'entrepôts (Encadré 3-1), met à jour une logique de périurbanisation logistique à deux échelles. D'une part à l'échelle de l'aire urbaine parisienne, de plus en plus d'entrepôts se localisent en grande couronne, au niveau du front urbain et au-delà. De plus, une couronne logistique péri-francilienne située à une ou deux heures de Paris se constitue.

Nous étudions la périurbanisation logistique à l'échelle de l'aire urbaine parisienne grâce au zonage en aires urbaines et en aires d'emploi de l'espace rural (ZAUER) élaboré par l'Insee (2002, à partir du recensement de 1999). Ce dernier permet de distinguer l'espace urbain, composé des agglomérations urbaines rassemblant plus de 5000 emplois et de leurs couronnes périurbaines, de l'espace rural, qui est défini par opposition à l'espace urbain. Ensuite, au sein de l'espace urbain, ce zonage distingue les villes centres des autres communes du pôle urbain, c'est-à-dire les banlieues (l'espace suburbain), mais aussi des communes monopolarisées et enfin des communes

multipolarisées (qui sont situées dans l'aire d'attraction d'au moins deux pôles urbains). Ces deux dernières catégories de communes correspondent à la définition actuelle des communes périurbaines par l'Insee (2011)⁶⁹. D'autre part, au sein de l'espace rural, le zonage de 1999 distingue les pôles d'emploi ruraux des couronnes des pôles d'emploi ruraux et des autres communes rurales non polarisées⁷⁰. L'application de ce zonage au périmètre de la métropole parisienne est présentée dans la Figure 3-1.

Le Tableau 3-4 présente la répartition des surfaces d'entreposage construites entre 1985 et 2009 selon la typologie du ZAUER. Il permet aussi de comparer la géographie de la construction d'entrepôts entre la période 1985 et 1997 et la période 1998 et 2009 et de la comparer à la géographie de la construction de logements individuels durant les mêmes périodes.

Tableau 3-4 : La périurbanisation logistique parisienne

ZAUER1999	Part (%) construction totale d'entrepôts entre 1985 et 2009	Part (%) construction totale d'entrepôts entre 1985 et 1997	Part (%) construction totale d'entrepôts entre 1998 et 2009	Variation entre les deux périodes	Part (%) construction totale de logements individuels entre 1985 et 2009	Part (%) construction totale de logements individuels entre 1985 et 1997	Part (%) construction totale de logements individuels entre 1998 et 2009	Variation entre les deux périodes
Villes-centres	8,29	10,37	5,61	-84,92	5,18	5,43	4,90	- 10,98
Communes des pôles urbains (Banlieues)	52,83	55,84	48,93	-14,12	40,72	46,66	33,96	- 37,42
Communes monopolarisées et multipolarisées	31,01	25,03	38,74	35,38	43,17	39,54	47,31	16,43
Communes de l'espace rural	7,87	8,76	6,72	-30,28	10,92	8,37	13,84	39,53
Total général	100,00	100,00	100,00		100,00	100,00	100,00	

Sources : Insee, 2002, *sit@del2*, *SoeS*, 2012.

Il apparaît ainsi qu'entre 1985 et 2009, la grande majorité des surfaces d'entreposage (près de 84%) est localisée dans les communes suburbaines et périurbaines des principales aires urbaines de la métropole parisienne et donc tout particulièrement au sein de la banlieue et du périurbain parisiens. La construction des entrepôts participe ainsi de la périurbanisation au sens large de l'étalement urbain, qu'il s'agisse du développement des couronnes suburbaines ou périurbaines. Notons tout de même

⁶⁹ Nous renvoyant à la note de bas de page n°58 (p. 146) pour la définition officielle des aires urbaines de l'Insee.

⁷⁰ Le ZAUER de 1999 a été révisé en 2010 pour constituer le « zonage en aires urbaines ». Ce dernier met à jour et raffine le ZAUER de 1999. Cependant, il distingue les grandes aires urbaines des aires moyennes et petites, ce qui complique l'analyse statistique de la périurbanisation puisque trois types de couronnes périurbaines sont ainsi distingués. C'est pourquoi nous avons préféré exploiter le ZAUER de 1999.

que les entrepôts se construisent bien davantage dans les banlieues, c'est à dire au sein des pôles urbains (53%), que dans le périurbain au sens de l'Insee, qui n'en accueille que 31%, alors que la répartition est équilibrée pour les logements individuels (autour de 40%). La périurbanisation logistique serait donc moins prononcée que celle des logements. Nuançons cependant ce résultat dans la mesure où le ZAUER de l'Insee, selon le critère de la continuité du bâti, inclut une partie importante de la grande couronne francilienne au sein du pôle urbain de Paris. Autrement dit, l'Insee considère que de nombreux espaces, dont le paysage est celui de lotissements de pavillons individuels construits après les « trente glorieuses » selon le modèle de la « *suburbia* » étatsunienne, font partie de la banlieue et non de la couronne périurbaine. Or ces paysages se rapprochent autant des espaces périurbains, marqués par le développement récent de tels lotissements pavillonnaires, que de ceux de la banlieue, résultant des vagues pavillonnaires de l'entre-deux-guerres, de la construction des cités jardins et de l'érection des grands ensembles. L'agglomération parisienne au sens de l'Insee comprend ainsi toutes les villes nouvelles, dont Sénart et Marne-la-Vallée, et s'étend jusqu'à Mantes-la-Jolie et à Melun.

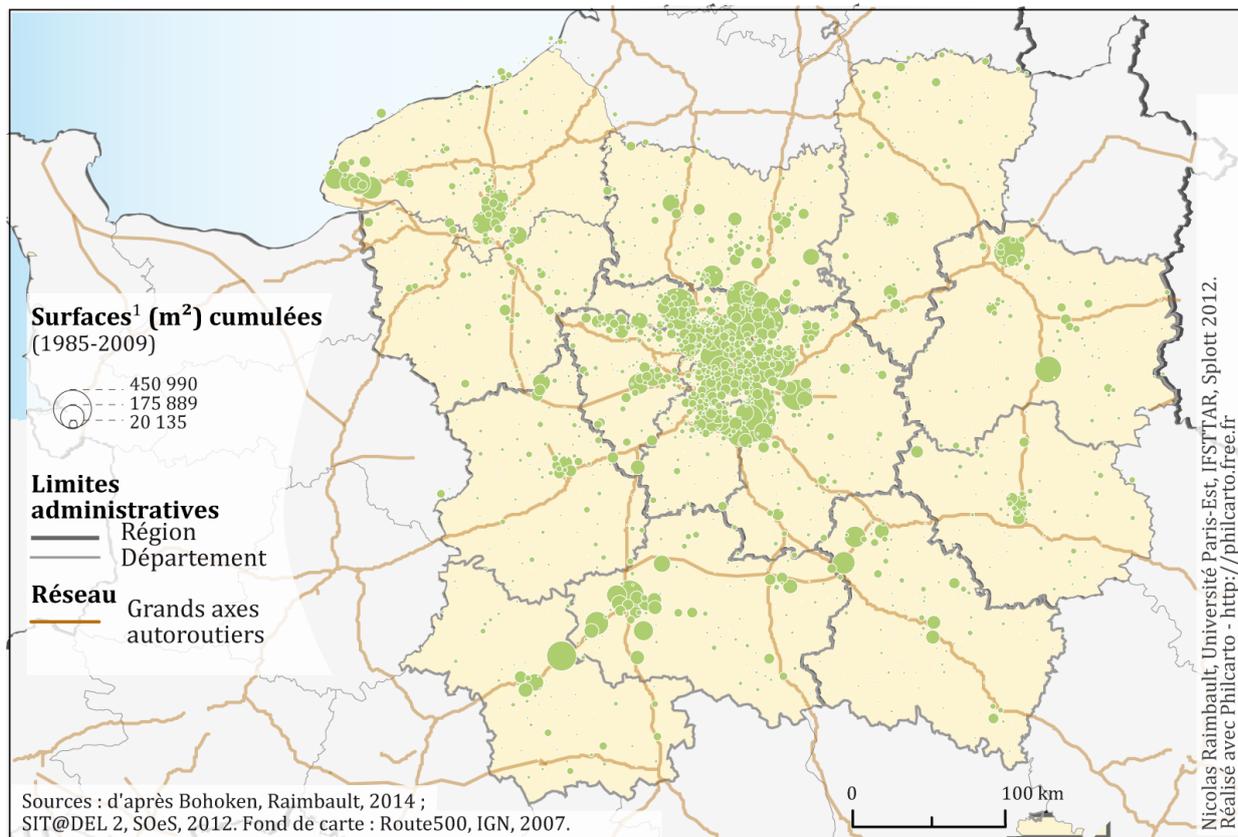
Etant donné la taille et la diversité interne de l'agglomération parisienne définie par l'Insee, la dichotomie entre départements de la petite couronne et départements de la grande couronne nous semble aussi pertinente que celle de l'Insee entre banlieue et couronne périurbaine. Le Tableau 3-5 montre ainsi que seulement 16% des entrepôts ont été construits au sein de la petite couronne, la commune de Paris comprise, contre près de 42 % au sein de la grande couronne. La périurbanisation logistique est donc manifeste au travers du poids pris par la grande couronne francilienne. Cette périurbanisation logistique se traduit par la construction d'entrepôts à la fois dans la couronne périurbaine, au sens de l'Insee, et dans la dernière couronne de la banlieue parisienne, que l'on peut qualifier de suburbaine au sens nord-américain et qui se distingue assez nettement de la banlieue dense.

Tableau 3-5. Le développement logistique des périphéries de l'Île-de-France

Départements	Part (%) construction totale d'entrepôts entre 1985 et 2009	Part (%) construction totale d'entrepôts entre 1985 et 1997	Part (%) construction totale d'entrepôts entre 1998 et 2009	Variation entre les deux périodes	Part (%) construction totale de logements individuels entre 1985 et 2009	Part (%) construction totale de logements individuels entre 1985 et 1997	Part (%) construction totale de logements individuels entre 1998 et 2009
Paris et Petite Couronne	16,21	19,32	12,18	-58,69	7,87	8,56	7,08
Grande Couronne francilienne	41,73	36,86	48,04	23,27	38,01	43,80	31,41
Départements limitrophes	42,06	43,82	39,78	-10,14	54,12	47,63	61,50
Total	100	100	100	0,00	100	100	100

Sources : *sit@del2*, SoeS, 2012.

Figure 3-4. Constructions d'entrepôts dans la métropole parisienne entre 1985 et 2009



Une comparaison entre la localisation des entrepôts et la forme de l'agglomération parisienne permet de préciser la géographie de cette périurbanisation logistique. A l'échelle du bassin parisien, les constructions d'entrepôts ont majoritairement lieu au sein ou à proximité immédiate des agglomérations urbaines. Le développement logistique se déploie donc avant tout soit dans l'espace suburbain, soit dans l'espace périurbain proche (Figure 3-5). Si l'on restreint l'analyse à l'agglomération parisienne, il apparaît que de nombreux entrepôts ont été construits à l'endroit précis du front urbain, et donc, selon les cas de figure, soit dans l'espace de la banlieue au sens de l'Insee, soit dans les communes périurbaines très proches (Figure 3-6). Les implantations logistiques ayant lieu dans la grande banlieue parisienne et celles ayant lieu dans le périurbain proche relèvent-elles de logiques foncièrement différentes ? Nous pensons qu'elles correspondent toutes deux aux logiques de la périurbanisation logistique au sens large, c'est-à-dire au processus actuel de localisation des entrepôts découlant de la recherche de grandes surfaces foncières bon marché à proximité des échangeurs autoroutiers (Frémont, 2012). Ces implantations s'opposent cependant aux entrepôts construits dans la banlieue proche de Paris, dans le cœur dense de la métropole.

Figure 3-5. Agglomérations urbaines et entrepôts dans la métropole parisienne

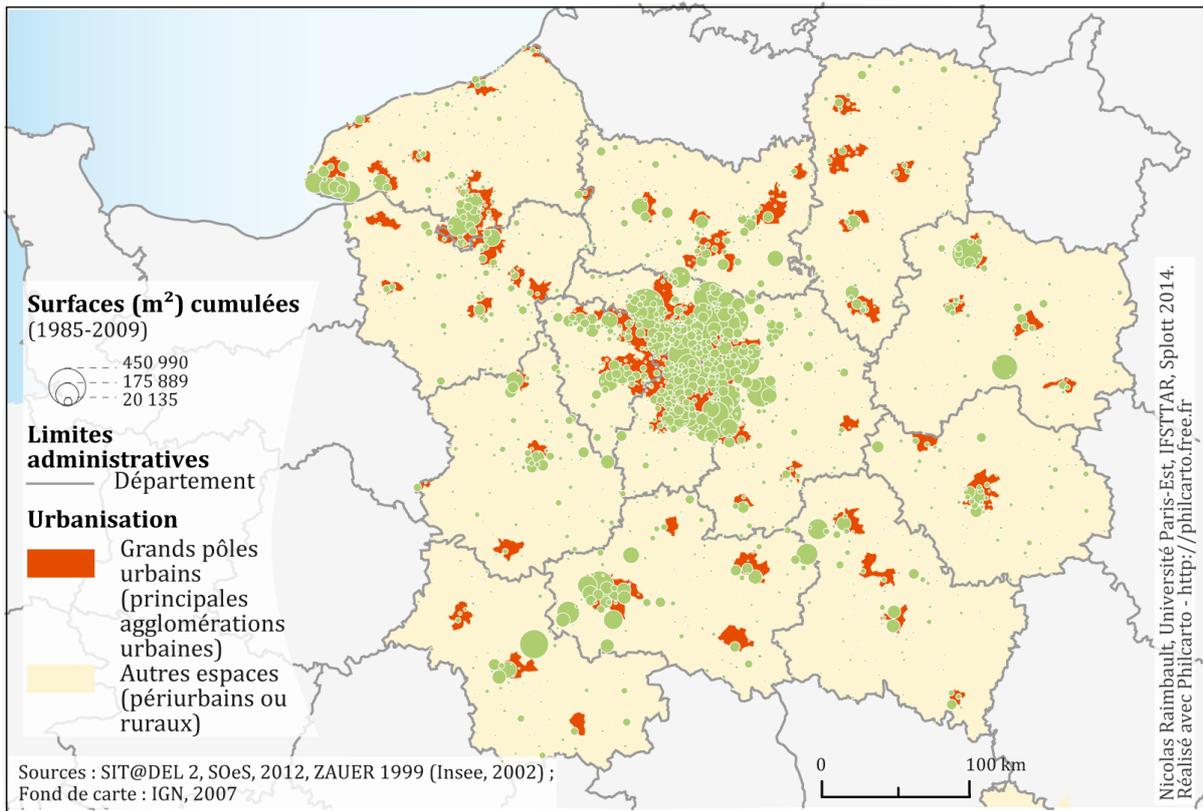
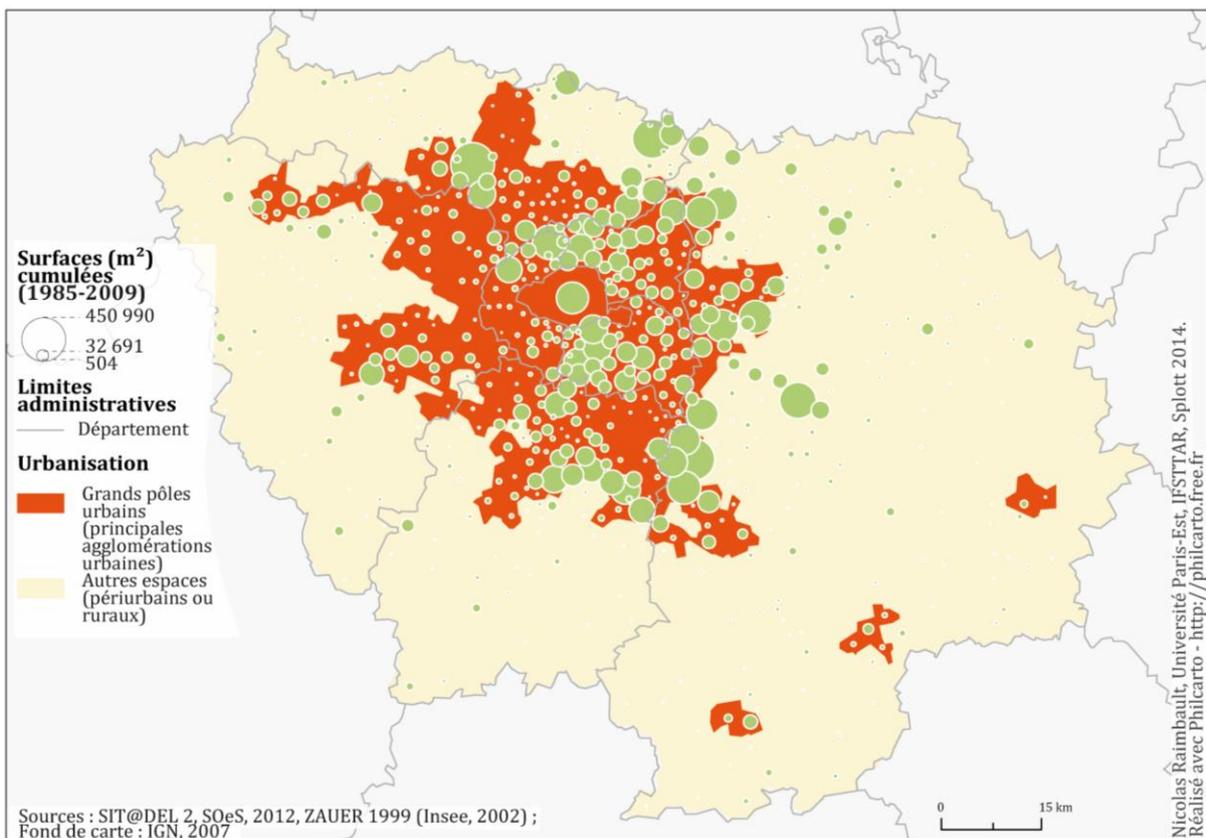
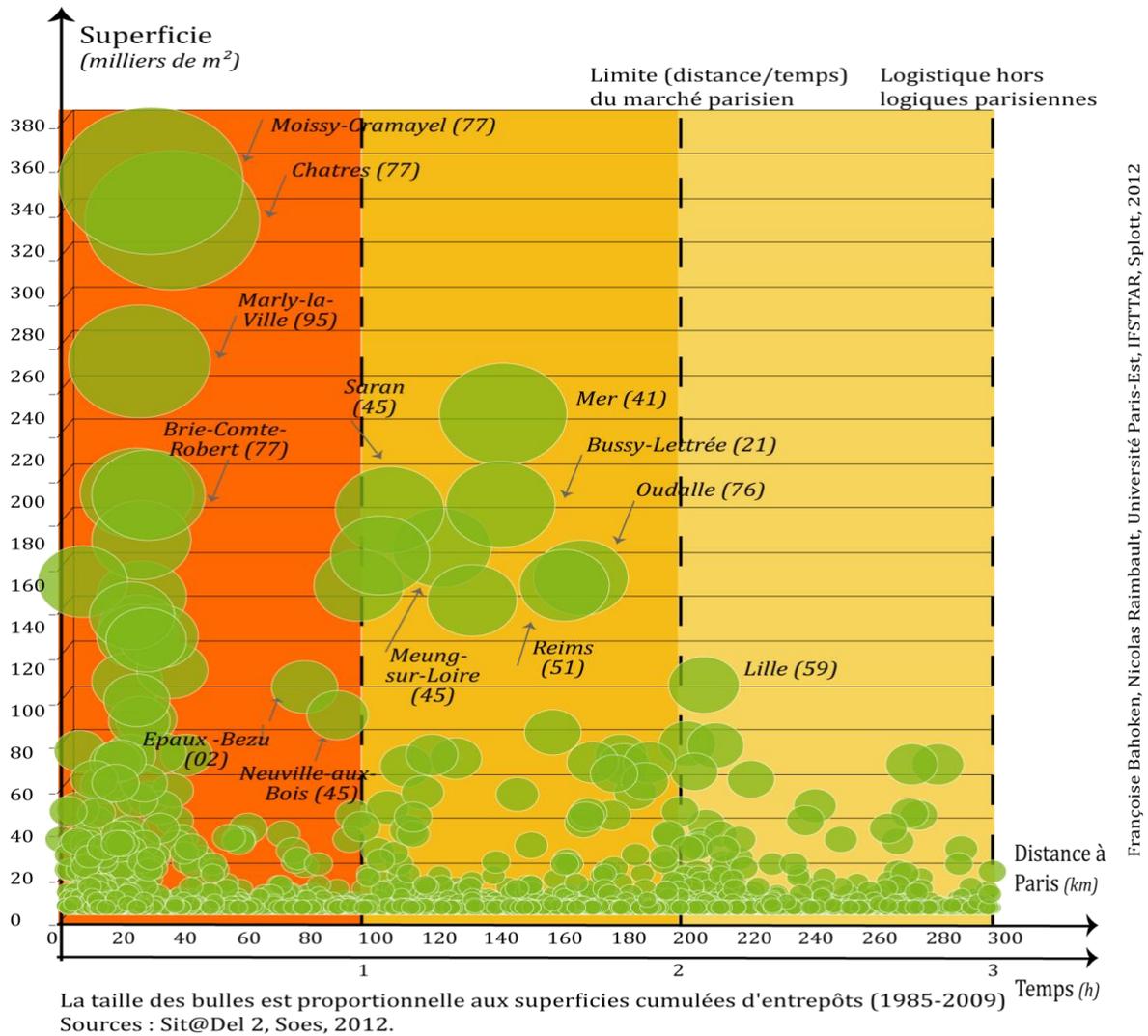


Figure 3-6. Agglomération parisienne et entrepôts



Par ailleurs, le Tableau 3-5 met en évidence une seconde échelle de la périurbanisation logistique. Les départements limitrophes à l'Île-de-France ont en effet un poids logistique considérable, avec plus de 42 % des entrepôts de la métropole. La Figure 3-7 illustre aussi ce phénomène de double périurbanisation en mettant en évidence à la fois le poids logistique de la grande couronne francilienne mais aussi l'existence d'une couronne logistique péri-francilienne constituée des aires urbaines situées à une ou deux heures de Paris : les activités logistiques qui y sont localisées servent aussi pour partie le marché parisien. Au-delà, les constructions s'étiolent, l'influence du marché parisien s'éteint.

Figure 3-7 : Diagramme de distribution des superficies en fonction de la distance au centre de Paris



Par ailleurs, l'analyse de la construction d'entrepôts selon deux périodes (1985-1997 et 1998-2009) met en évidence un renforcement de la périurbanisation logistique au cours du temps, ce qui confirme les résultats obtenus au sujet de la localisation des agences de messagerie (Dablanc et Andriankaja, 2011). Comme le montrent le Tableau 3-4 et la Figure 3-8, les constructions d'entrepôts les plus récentes sont, en effet, celles qui sont le plus éloignées du centre de la métropole. La périurbanisation

logistique, au sens de l'Insee, est proportionnellement plus marquée dans la seconde période que dans la première. L'aire urbaine parisienne est d'ailleurs l'une des aires urbaines ayant connu dans la période récente une des périurbanisations logistiques les plus importantes (Guerrero et Proulhac, 2014a) (Tableau 3-6).

Figure 3-8 : Le desserrement croissant des entrepôts

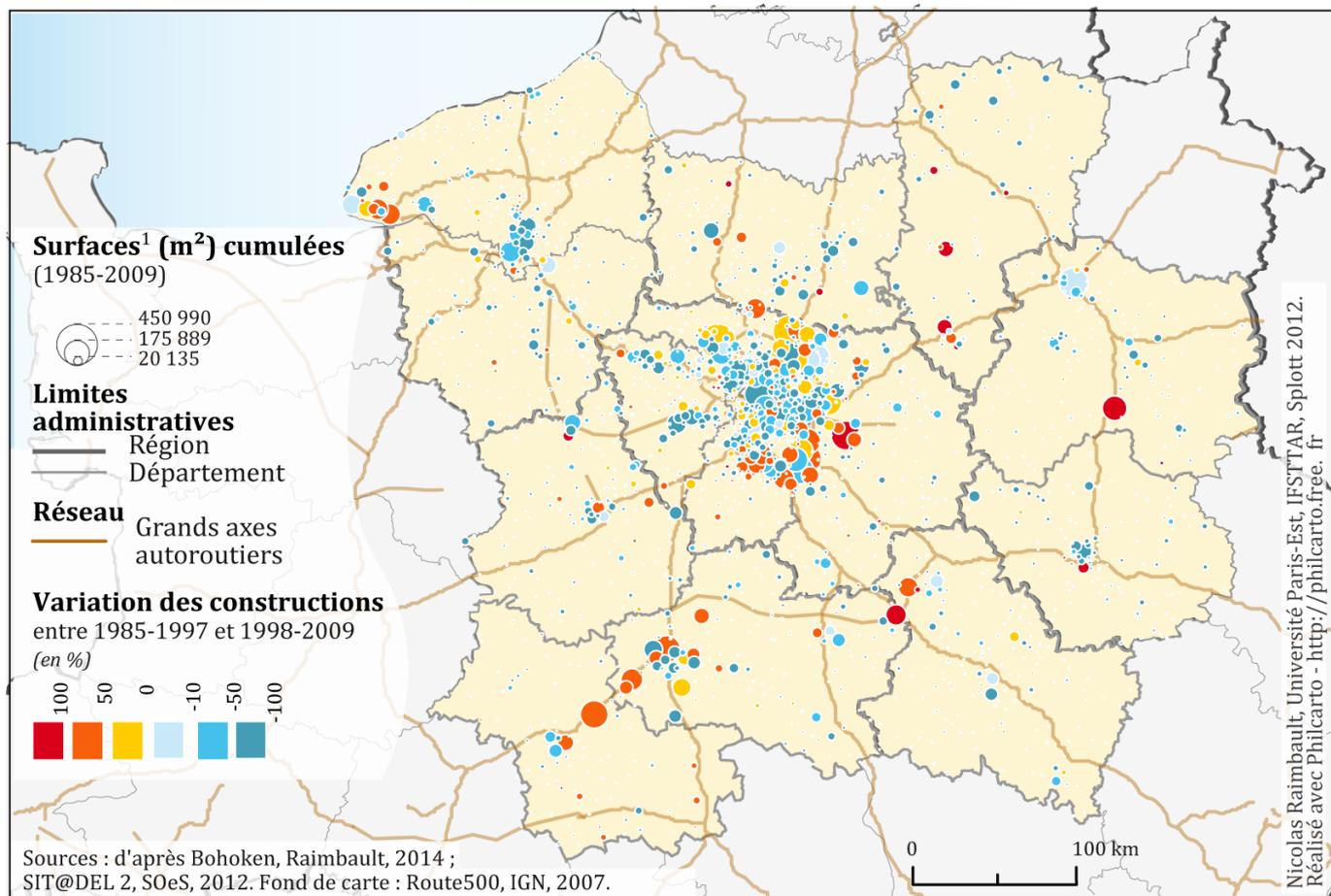


Tableau 3-6. Comparaison des degrés de périurbanisation logistique par taille d'aires urbaines.

	1985-89	1990-99	2000-09	1985-09
AU Paris	21%	26%	40%	30%
AU > 500 000 habitants	21%	28%	28%	26%
AU 200 000 à 500 000 habitants	25%	27%	34%	29%
AU 100 000 à 200 000 habitants	32%	35%	40%	36%
AU 50 000 à 100 000 habitants	24%	24%	23%	24%
AU < 50 000 habitants	17%	16%	18%	17%
Total Aires urbaines hors Paris	23%	26%	29%	26%

Source : Guerrero et Proulhac (2014a) à partir de MEDDE, SIT@DEL2 (1985-2009), ZAUER (INSEE, 2002).

Cette étude statistique confirme la participation du développement logistique au mouvement de périurbanisation que connaît la métropole parisienne. Bien que la périurbanisation logistique soit un peu moins marquée que celle des logements individuels sur la totalité de la période, elle s'est particulièrement renforcée depuis 10 ans. En effet, la périurbanisation résidentielle est ancienne, notamment en Île-de-France. Ce phénomène aurait commencé dès les années 1960 (Bauer et Roux, 1976), à une époque où les organisations logistiques ne recourraient pas à de grandes surfaces d'entreposage comme aujourd'hui. La périurbanisation logistique a donc commencé bien plus tard mais semble être en passe de rattraper celle des logements individuels. Il apparaît par ailleurs que la périurbanisation logistique se déploie à deux échelles, à celle de l'aire urbaine parisienne mais aussi à celle du grand périmètre métropolitain que nous avons choisi pour cadre d'études. Les espaces situés entre ces deux couronnes logistiques semblent rester des déserts logistiques.

2.3. Les spécificités de la périurbanisation logistique

Les statistiques confirment que le développement logistique s'inscrit dans une géographie périurbaine et suit des ressorts semblables à la périurbanisation résidentielle. Pour autant, la périurbanisation logistique s'inscrit-elle pleinement et entièrement dans le mouvement général de la périurbanisation parisienne ? Ou bien s'agit-il au contraire d'une périurbanisation autre, spécifique d'un point de vue géographique ? Dans la mesure où la périurbanisation résulte des choix résidentiels, du marché immobilier, c'est-à-dire de la construction de logements individuels, nous pouvons répondre aux deux questions ci-dessus en comparant les périurbanisations logistique et résidentielle. La périurbanisation logistique concerne-t-elle les mêmes espaces que la périurbanisation résidentielle ? L'étude des espaces précis de la périurbanisation logistique montre que la géographie de cette dernière se différencie assez nettement de celle de la périurbanisation résidentielle.

Afin de saisir les espaces particuliers de construction des entrepôts, dans le cadre d'un article dédié à cette problématique (Bahoken et Raimbault, 2012), nous avons choisi de recourir à un procédé cartographique particulier : l'anamorphose (Encadré 3-2). En effet, la représentation en anamorphose nous est apparue, d'une part, comme une solution de différenciation des unités spatiales et, de l'autre, comme support à l'analyse des logiques territoriales. L'anamorphose a été réalisée à partir de la base `sit@del2` des constructions d'entrepôts entre 1985 et 2009 (Encadré 3-1). Son principe est le suivant. Plus le niveau de construction est important, plus la taille des communes augmente. Elle met en avant les communes qui produisent, qui voient ainsi leur forme et leur taille augmenter proportionnellement. A l'opposé, les communes qui produisent peu voire pas du tout voient leur taille se réduire, leur forme se plisser au point de disparaître par endroits (Figure 3-9).

Encadré 3-2 : Eléments sur la méthode de représentation en anamorphose (Bahoken et Raimbault, 2012)⁷¹

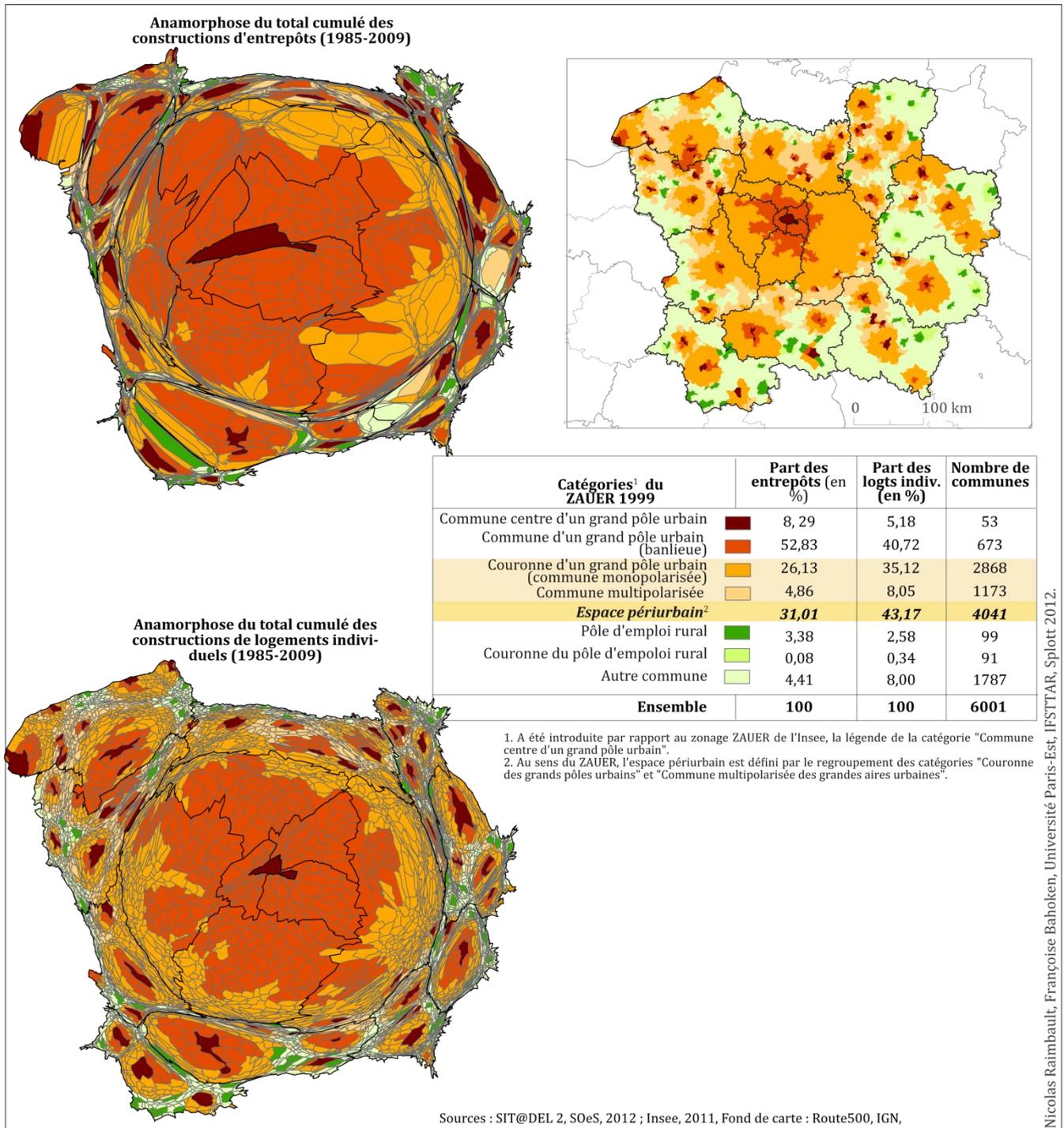
La difficulté à distinguer les espaces de construction d'entrepôts au sein de la métropole parisienne à partir de cartes euclidiennes nous a conduits à changer de procédé cartographique. Nous avons ainsi pris le parti de transformer le maillage administratif des communes en fonction des valeurs des constructions en réalisant une anamorphose. L'idée première de cette transformation a été sous-tendue par la nécessité de visualiser à la fois les zones principales de constructions d'entrepôts et les caractéristiques des communes auxquelles elles appartiennent.

La représentation en anamorphose présente, en effet, l'avantage de figurer la réalité des surfaces mises en chantier sans tenir compte de la superficie des communes. « Elle a pour but de faire apparaître des relations sous-jacentes, d'extraire des caractéristiques non visibles directement » (Cauvin, 1998). Cette « transformation cartographique de position (...) [de type] morpho-thématique » (Cauvin et Enaux, 1991) s'apparente ainsi à un changement de projection de la carte, avec tous les choix que cela implique. Le choix de la projection est ici focalisé sur la réalité des données -et non plus sur la position relative des objets les uns par rapport aux autres- afin de permettre une marginalisation des zones où il ne se passe pas grand-chose.

Le procédé de représentation en anamorphose consiste à déformer soit les surfaces des unités spatiales de manière proportionnelle à l'indicateur concerné soit la distance entre des couples d'unités spatiales. Dans le premier cas, il s'agit d'une anamorphose scalaire réalisée à partir d'une variable de stock tandis que dans le second cas, l'anamorphose est dite vectorielle car elle est fondée sur un critère d'éloignement des lieux : une distance spatiale ou fonctionnelle. Dans le cas de l'anamorphose scalaire qui nous intéresse ici, de nombreux algorithmes existent, parmi lesquels celui de Gastner et Newman (2004). Il est fondé sur l'application du principe des densités égales pour la déformation des surfaces en deux dimensions. Son intérêt réside dans la facilité de sa mise en œuvre, mais également dans la simplicité du résultat cartographique obtenu. La contiguïté, la forme des unités spatiales et les limites extérieures de la zone d'étude sont, en effet, autant que possible préservées, ce qui facilite d'une part leur reconnaissance, et d'autre part, l'analyse du résultat.

⁷¹ Cet encadré a été écrit par F. Bahoken dans le cadre de notre article commun cité.

Figure 3-9 : Anamorphose des constructions d'entrepôts et des constructions de logements individuels construit depuis 1985 (en m² de SHON)



La Figure 3-9 met ainsi en évidence les espaces particuliers de la périurbanisation logistique parisienne. Ressort tout d'abord le poids de l'Île-de-France, c'est-à-dire de l'aire urbaine parisienne, et, au sein de cette dernière le poids de la grande couronne francilienne. Cependant, certains espaces au sein de cette couronne ressortent plus particulièrement. Il s'agit d'un grand croissant s'étendant du Nord au Sud et passant par l'Est de la région. Une analyse diachronique de la construction

d'entrepôts en Île-de-France permet de comprendre les étapes de la constitution de ce croissant (Frémont, 2012, pp. 241 - 244). Après un temps de développement logistique de la première couronne au cours des années 1980, deux axes logistiques se mettent place, l'un au Nord, vers l'aéroport Roissy-Charles de Gaulle (Nord-est) d'une part et vers la Ville-Nouvelle de Cergy-Pontoise (Nord-Ouest) d'autre part, et l'autre au Sud, au Nord de l'Essonne et autour de Sénart (Sud-est). Au cours des années 2000, ces deux pôles Nord et Sud sont peu à peu complétés par des développements dans la Grande Couronne Est le long de la francilienne (troisième rocade autoroutière de Paris) qui relie justement ces deux pôles logistiques. L'Ouest francilien reste totalement à l'écart de ce développement logistique. La périurbanisation logistique parisienne penche donc nettement vers l'Est. Ce tropisme à l'Est s'explique par un « triple jeu d'échelles » qui correspond aux différentes fonctions logistiques présentes dans la métropole parisienne :

« Aux échelles européenne et nationale, la Francilienne appartient à l'axe européen qui met en relation l'Europe du Nord avec l'Europe du Sud. L'Île-de-France est aussi à l'échelle nationale un carrefour essentiel. (...) Le couloir nord-sud de la Francilienne permet aux chargeurs et/ou transporteurs de répondre aux besoins du très vaste marché local et d'assurer un rôle de redistribution des marchandises aux échelles nationales et européennes. À l'échelle de la métropole, cette localisation le long de la Francilienne et des radiales autoroutières traduit le mouvement de desserrement et de périurbanisation. À très grande échelle, (...) les entrepôts sont localisés d'une façon privilégiée à l'intersection de l'axe nord-sud (la Francilienne) et des autoroutes qui partent en radiale de Paris vers la Province. C'est la recherche d'une accessibilité maximum, à toutes les échelles, aussi bien pour desservir le supermarché local qu'une usine située à l'autre bout de la France, qui explique ces localisations. » (Frémont, 2012, pp. 241 - 243)

A l'échelle des départements limitrophes de l'Île-de-France, on retrouve une structure géographique assez similaire. Les entrepôts se distribuent selon un axe Nord, correspondant au Sud de la Picardie, et surtout un axe Sud, s'étendant du Val de Loire à l'extrême Nord-Ouest de la Bourgogne. Ces différents pôles correspondent aux portes d'entrée autoroutières de l'Île-de-France. Entre ces pôles, un croissant Est apparaît aussi. Cependant, le tropisme à l'Est est moins manifeste à cette échelle. Il est en effet modéré par la logique portuaire qui entraîne l'apparition d'un pôle logistique important, mais pas dominant, à l'Ouest de la métropole. Cependant, entre les ports normands et les pôles logistiques franciliens, s'étend le « désert logistique » de l'Ouest francilien (Frémont, 2012, p. 243).

Cette description de la périurbanisation logistique parisienne montre que cette dernière est spatialement relativement sélective. Les implantations logistiques suivent donc aussi une logique de concentration à la grande échelle : elles se concentrent auprès des échangeurs autoroutiers (Frémont, 2012). Les espaces éligibles aux implantations logistiques doivent être non-seulement bon marché mais aussi extrêmement bien situés vis-à-vis du réseau autoroutier, sur les axes des principaux flux de marchandises, à l'image de l'Est de la grande couronne francilienne. Cette sélectivité est confirmée par l'indice de Gini, qui mesure le degré d'inégalités des distributions des surfaces d'entrepôts communales. Il s'élève à 0,93, ce qui correspond à une distribution particulièrement inégale entre les communes de la métropole. Cependant, à mesure que le maillage du réseau autoroutier se développe, de plus en plus de localisations remplissent ces critères d'accessibilité dans et aux portes de la métropole.

Ce tableau de la périurbanisation logistique parisienne montre par ailleurs que sa géographie se distingue nettement de la périurbanisation imprimée par la construction de logements individuels⁷². La construction de logements individuels apparaît, en premier lieu, davantage répartie sur le territoire. En second lieu, on note qu'elle se déploie plus largement sur les espaces ruraux ce qui est le corrolaire du premier point. Au contraire, les espaces périphériques privilégiés du développement logistique, le grand croissant Est au sein de la grande couronne francilienne, le Val de Loire et la Seine-Maritime, ne correspondent pas aux espaces les plus dynamiques d'un point de vue résidentiel, tout particulièrement l'ouest francilien. Il y aurait donc une forme de spécialisation de certaines communes dans l'immobilier logistique, une spécialisation propre aux communes constituant les pôles logistiques les plus importants.

Les deux premières parties de ce chapitre montrent que la géographie du développement logistique parisien suit une double logique renvoyant à deux échelles. D'une part, elle s'inscrit à la petite échelle dans la métropolisation économique. D'autre part, à l'échelle métropolitaine, un processus de périurbanisation logistique est à l'œuvre, que nous proposons d'appréhender selon une acception large de la notion de périurbanisation comprenant les implantations logistiques ayant lieu à l'endroit du front urbain, et donc au sein de la dernière couronne de l'agglomération parisienne, et dans l'espace périurbain au sens de l'Insee. Cette périurbanisation logistique dessine une géographie assez différente de celle du logement. Cette double logique scalaire correspond aux deux échelles des facteurs de localisation des établissements logistiques que nous avons mis en évidence dans le chapitre 2 (Encadré 2-6). Les enjeux de production des services logistiques tendent à concentrer les implantations logistiques dans les plus grandes métropoles, qui constituent les principaux marchés logistiques et où se concentrent les infrastructures de transport. Les logiques propres à la production et la gestion des espaces logistiques s'inscrivent dans la géographie du prix du foncier et tendent à éloigner les implantations logistiques du cœur des métropoles.

Nous avons montré que l'attrait des localisations périurbaines pour les implantations logistiques s'explique tout particulièrement par les évolutions techniques qu'ont connues les organisations logistiques. Ces dernières recourent de manière croissante à des entrepôts neufs, de plus en plus grands et dotés d'aires de manœuvre spacieuses. En un mot, les organisations logistiques contemporaines ont des besoins fonciers de plus en plus importants. De plus, le recours au transport routier s'est totalement généralisé, parallèlement à l'amélioration des infrastructures routières. L'accès autoroutier se substitue en partie à l'impératif de se localiser à proximité des marchés, permettant un éloignement des entrepôts vers des fonciers meilleurs marchés. Dans ce contexte, certaines localisations périurbaines, de plus en plus nombreuses à mesure que le réseau autoroutier se développe, sont devenues particulièrement attractives pour les implantations logistiques. Cependant, ces facteurs techniques de localisation des établissements logistiques ne suffisent pas à expliquer la

⁷² Elle est aussi différente des formes d'urbanisation imprimées par toutes les autres constructions immobilières : bureau, industrie (cartes en annexe 3).

périurbanisation logistique. En effet, nous avons montré dans le chapitre 2 que la production des espaces logistiques repose sur un système associant le marché immobilier, construisant et détenant les entrepôts, et l'action publique locale qui contrôle l'accès au foncier, ainsi que, dans une moindre mesure, les gestionnaires d'infrastructures publiques. L'existence d'un foncier disponible pour les activités logistiques, condition de la périurbanisation logistique, dépend donc aussi des politiques locales menées dans les communes et intercommunalités concernées.

Cette section montre ainsi que, dans la mesure où de plus en plus d'implantations logistiques s'inscrivent dans un mouvement de périurbanisation logistique, une part importante du développement logistique parisien est régulée par les politiques des communes et des intercommunalités périphériques, de la grande couronne francilienne et des départements limitrophes de l'Île-de-France, c'est-à-dire par des communes de la grande banlieue et des espaces périurbains. Ces dernières connaissent parfois une spécialisation logistique marquée. Notre examen du développement logistique nécessite donc d'analyser les différentes actions publiques accompagnant et rendant possible le développement logistique.

3. Radioscopie des acteurs et des politiques publiques du développement logistique parisien

Le développement logistique est, nécessairement, plus ou moins enchâssé dans différentes formes d'action publique. Si les politiques explicitement logistiques sont encore peu nombreuses et peu structurantes, de nombreuses politiques publiques renvoyant au transport, à l'aménagement et au développement économique se déclenchent lors d'une implantation logistique, c'est-à-dire réagissent au développement logistique, l'encadrent et finalement le rendent possible. Nous en avons présenté les principales dans le Tableau 2-8. Le chapitre 2 a ainsi mis en évidence l'importance d'un certain nombre d'entre elles dans le cadre de la production et de la gestion des espaces logistiques : les politiques d'aménagement et de développement économique des communes et des intercommunalités d'une part et les politiques des gestionnaires d'infrastructures publiques, tout particulièrement portuaires et aéroportuaires, d'autre part.

L'enjeu de cette section est donc d'appliquer le cadre général présenté par le Tableau 2-8 au cas de la métropole parisienne en procédant à une analyse systématique des pouvoirs publics à l'œuvre. Notre connaissance d'une part des formes de régulations publiques du développement logistique et d'autre part des types d'activités logistiques de la métropole parisienne nous permet de passer en revue les types d'action publique qui régulent actuellement, de diverses façons, le développement logistique de la métropole parisienne. Nous savons ainsi que ces politiques publiques ne renvoient pas seulement à l'action des échelons de collectivités locales issus des lois de la décentralisation. Elles correspondent aussi à l'activité de divers organismes publics et parapublics. Il convient donc de bien en établir le panorama des politiques, des acteurs et des pouvoirs publics à l'œuvre en matière d'activités logistiques. Sur cette base, nous serons ensuite à même d'analyser les modes de

gouvernance du développement logistique parisien dans les parties suivantes de la thèse à travers plusieurs études de cas.

Pour ce faire, nous nous inspirons de grille de lecture utilisée par Estèbe et Le Galès dans leur recherche du « pilote de la métropole parisienne » (Estèbe et Le Galès, 2003). Ces auteurs tiennent compte à la fois des différents types de gouvernements, national et locaux, se côtoyant dans l'espace métropolitain mais aussi des « grandes organisations publiques » distinctes de ces gouvernements. Sur ce modèle, nous présenterons tout d'abord l'influence des régions, notamment du Conseil Régional d'Île-de-France, bien que son périmètre ne couvre pas tout le périmètre métropolitain que nous avons choisi d'étudier. Ensuite, nous mettrons en évidence le poids de grands établissements publics et parapublics, relevant principalement de l'Etat. Enfin, nous insisterons sur le rôle crucial des communes et intercommunalités et, dans une moindre mesure, des conseils généraux dans le contexte de la fragmentation institutionnelle de la métropole. Nous nous concentrerons ici sur les régulations publiques concrètes et actuellement structurantes au regard des formes du développement logistique (utilisation des infrastructures, implantations d'établissement). Nous n'analyserons donc pas les discours et les récits produits autour des enjeux logistiques. Ces derniers sont importants, notamment dans le cadre de la construction d'un agenda métropolitain, de la construction de la logistique comme un problème métropolitain. Ce sera l'objet de la partie 3.

3.1. Le rôle limité de la planification régionale

Le Tableau 2-8 montre que le rôle des conseils régionaux est limité. Leurs politiques ne pèsent sur les activités logistiques le plus souvent qu'indirectement, par exemple lorsqu'elles négocient le financement des infrastructures de transport avec l'Etat ou définissent le régime d'aides aux entreprises. Leurs documents de planification territoriale sont par ailleurs uniquement indicatifs. Ils expriment une vision, qui accorde généralement peu de place aux activités logistiques.

La région Île-de-France fait cependant exception à ce tableau. Il s'agit en effet de la seule région dotée de véritables pouvoirs d'aménagement. Elle est en charge, depuis 1995⁷³, de la rédaction et de l'application du Schéma Directeur d'Île-de-France (SDRIF) qui a une portée prescriptive. C'était auparavant l'Etat qui était responsable de la planification spatiale de l'Île-de-France, c'est-à-dire du Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région de Paris (SDAURP) en 1965, puis du Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Île-de-France (SDAURIF) en 1976 et ensuite du SDRIF en 1994. La région, quant à elle, a voté son premier SDRIF « décentralisé » en 2008. Mais ce dernier n'a pas été approuvé par l'Etat en raison du lancement en parallèle du « Grand

⁷³ Loi d'orientation pour l'aménagement et le développement du territoire du 4 février 1995 (LOADT), dite loi Pasqua.

Paris » dans ses différentes déclinaisons (chapitre 8). Le premier SDRIF élaboré sous la direction du conseil régional et entrant en vigueur est donc celui de 2013⁷⁴.

3.1.1. Les SDRIFs et leurs effets

Le SDRIF s'apparente à un Schéma de Cohérence Territoriale (SCoT) couvrant toute la région Île-de-France et vis-à-vis duquel les différents SCoT intercommunaux et les PLU communaux doivent être « compatibles »⁷⁵. Même s'il fixe les grandes orientations en matière d'infrastructures et d'équipements, son principal objet, à portée prescriptive, est de déterminer les espaces nouvellement urbanisables pour chaque commune de la région. Ces espaces sont plus ou moins précisément localisés dans la carte de destination générale des sols. Figuraient ainsi précisément dans le SDRIF de 1994 les « espaces urbanisables » et « potentiellement urbanisables ». Quant à lui, le SDRIF 2013 répartit des pastilles entre les communes :

« Chaque pastille indique une capacité d'urbanisation de l'ordre de 25 hectares que les communes et les groupements de communes peuvent ouvrir à l'urbanisation en fonction des besoins à court et moyen terme et des projets. » (SDRIF 2013, orientations réglementaires, p. 30)

Les communes et leurs groupements sont ensuite libres de répartir ces 25 hectares sur leur territoire. Le SDRIF pourrait constituer un puissant outil d'encadrement du développement logistique dans la mesure où ce document contrôle l'accès au foncier nécessaire à l'aménagement de toute nouvelle zone logistique par les communes (directement ou indirectement). Or ces opérations d'aménagement sont cruciales pour la dynamique d'implantations sur laquelle repose le développement logistique. Cependant, le SDRIF ne structure (encore) que faiblement la géographie logistique de la métropole pour deux raisons. D'une part, jusqu'à maintenant, c'est-à-dire jusqu'au SDRIF de 1994 qui était en vigueur jusqu'en 2014, ce document ne contraint encore que rarement les projets d'extension des communes. Il valide plutôt *a posteriori* les projets des communes : celles-ci s'assurent que leurs projets de long terme seront pris en compte par le SDRIF, comme nous le verrons avec le cas du Val Bréon dans le chapitre 6. Surtout, le SDRIF ne distingue pas les usages de ces espaces urbanisables. Ils sont appréhendés de la même manière qu'il s'agisse de projets de logements ou de zones logistiques. En ce qui concerne le SDRIF de 2013, ses pastilles d'urbanisation sont avant tout pensées et distribuées au regard des besoins de la région en termes de construction de logements, évalués à 70 000 par an (SDRIF, 2013). Les pastilles d'urbanisation prioritaire privilégient donc les communes dotées de gares (Transilien, RER, Métro). L'autorisation à l'urbanisation, centrale

⁷⁴ Le nouveau schéma directeur de la région Île-de-France a été approuvé par l'État par décret n°2013-1241 du 27 décembre, publié le 28 décembre 2013 au Journal officiel. Cette publication fait suite à l'avis favorable, émis le 17 décembre par le conseil d'État, sur le projet adopté par le conseil régional le 18 octobre.

⁷⁵ « Pour être compatibles, les documents ou décisions concernés doivent « permettre la réalisation des objectifs et options que le SDRIF a retenus pour la période d'application » desdits documents ou décisions et « ne pas compromettre la réalisation des objectifs et les options retenus pour une phase ultérieure ». Ce rapport de compatibilité « doit être regardé comme s'appliquant aux options fondamentales et aux objectifs essentiels de l'aménagement et du développement par lesquels s'exprime la cohérence globale des orientations du SDRIF » (avis CE n°349 324 du 5 mars 1991). L'article L. 111-1-1 du Code de l'urbanisme précise que les SCoT et PLU approuvés avant l'approbation du SDRIF devront être rendus compatibles dans un délai de trois ans à compter de cette approbation. » (SDRIF 2013, orientations réglementaires, p. 10)

dans le SDRIF, n'est pas (encore) véritablement pensée au regard des besoins de la région en nouveaux espaces logistiques. C'est pourquoi les implantations logistiques échappent encore largement au SDRIF. La portée de la planification régionale ne se réduit cependant pas à ce rôle. Les différents exercices de planification régionale ont-ils pesés d'une manière ou d'une autre sur la géographie logistique actuelle ? Quel est leur héritage ?

Deux projets de « gares routières », c'est-à-dire deux zones logistiques avant l'heure conçue comme deux portes d'entrée des marchandises à destination de Paris (Dablanc, 1997 ; Sogaris, 1997), figuraient dans le SDAURP de 1965. Il s'agissait en fait d'une reconnaissance *a posteriori* de deux projets privés, puis conduits par des instances publiques-privées : Sogaris et Garonor. Ces deux zones logistiques existent encore et rassemblent chacune plusieurs agences de messagerie (Encadré 3-3).

Encadré 3-3. Sogaris de la gare routière à l'immobilier logistique

Une gare routière au sud de Paris : 1956-1969

Dans l'immédiat après-guerre, la circulation routière au sein de l'agglomération parisienne devient un problème crucial. Le transport routier de marchandises y participe et en souffre tout particulièrement. Afin de rationaliser les livraisons de marchandises dans Paris, B. Vos, directeur commercial de la société Telma (composants automobiles), propose de bâtir une gare routière en périphérie parisienne, évitant ainsi aux poids lourds de rentrer dans Paris : les marchandises arrivent par gros porteurs, sont déchargées dans la gare puis réparties dans de plus petits véhicules pour la distribution finale. Il s'agit en somme de la technique du groupage-dégroupage de la messagerie. Pour porter cette idée, B. Vos crée la Société d'Etudes de Gares Routières (SEGAR) financée par la Société Française des Pétroles (BP), et dont il devient président. Commence alors un intense travail de lobbying auprès du Conseil Général de la Seine afin de mettre en œuvre l'idée originelle. Son but est d'obtenir une concession sur des terrains à Rungis. La concession est signée en 1959 pour 60 ans. Le permis de construire prévoit la réalisation de 24 000 m² de quais, de 450 000 m² d'entrepôts et de 12 500 m² de bureaux sur 57 ha. Pour remplacer la SEGAR dont le travail d'études se termine, une société anonyme est créée : la Société de la Gare Routière de Rungis (SOGARIS). Le capital est privé : BP en prend 21%, plusieurs banques apportant le reste.

La méthode fait école. Le conseil de Paris recommande la création d'une gare routière équivalente au nord de Paris, qui verra le jour en 1967 sous le nom de Garonor. Afin d'assurer la pertinence du modèle économique imaginé, un arrêté préfectoral interdisant la circulation de poids lourds est édicté. Il ne sera jamais appliqué, ce qui aura d'importantes conséquences pour la vocation de la gare routière. L'initiative privée s'institutionnalise tout de même à grand pas. Les deux gares routières sont inscrites dans le Plan d'Aménagement et d'Organisation Générale de la région parisienne (PADOG) en 1960 et dans le Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région de Paris (SDAURP) en 1965. Cependant, « *la forme juridique à donner à ces établissements n'est pas abordée ici. Elle devra faire l'objet de mises au point avec les organismes représentant les transporteurs routiers.* » (PADOG, 1960 cité par Sogaris, 1997, p.16).

La vocation logistique du site de Rungis s'étoffe encore. Sur les conseils, entre autres, de Bernard Vos, la décision est prise de transférer les Halles juste au nord de la gare routière. Le Marché d'Intérêt National de Rungis est né. Cela n'est cependant pas sans conséquences pour le projet de gare routière : la répartition des terrains et le plan doit être revu pour que les deux équipements puissent cohabiter. Pour faire face à cette nouvelle phase, le capital de Sogaris est augmenté. Le MIN y entre à 20% par le biais de la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC), ainsi que de nouvelles compagnies pétrolières et divers entreprises et investisseurs tiers. Le département de la Seine garantit les emprunts contractés. L'initiative privée devient ainsi l'une des expériences d'économie mixte caractéristiques des trente glorieuses. Les travaux débutent en 1965 (conduits par la SETEC) et la gare routière est inaugurée en 1967 par le ministre des transports, le préfet de la région parisienne, P. Delouvrier, le préfet de police, le préfet de Paris et le préfet du Val de Marne. La gare rassemble finalement 12 000 m² de quais de transit, 25 000 m² d'entrepôts banalisés, 42 000 m² d'entrepôts locatifs, 4 500 m² de bureaux, une zone internationale

pour les opérations douanières et un centre routier. Elle est donc de moins grande ampleur que ce qui était prévu au départ.

Tout l'équipement s'organise autour du quai de transit qui permet l'éclatement des marchandises. Opérations de tri, chargement, déchargement sont effectués par le personnel de SOGARIS. Pour l'organisation de la distribution finale (zone d'intervention définie par un rayon de 30 km autour de la gare), la SOGARIS détient une entreprise de camionnage : la DIAT (Société de Distribution Auxiliaire des Transports). Parallèlement, certaines entreprises louent des entrepôts privés et organisent elles-mêmes leur logistique. Dès le départ, le service proposé est double : d'une part un service de livraison et d'autre part un service immobilier pour des entreprises organisant elles-mêmes leur livraison et la rupture de charge. En ce qui concerne le service de rupture de charge et de livraison de la gare routière, il est accompli selon deux principes : neutralité et non-interférence commerciale. La SOGARIS propose donc ce qu'on peut appeler un service de logistique urbaine, en concurrence avec l'organisation logistique des chargeurs et avec les autres services de messagerie en place. Comme l'interdiction de la circulation de poids lourds dans Paris n'est pas respectée, la SOGARIS doit faire face à une rude concurrence. Face à des transporteurs routiers qui ne se laissent pas facilement prendre leur marché, la SOGARIS ne perce que sur les secteurs les moins rentables. Au printemps 1969, la DIAT, qui aura fonctionné un an, est dissoute. Les transporteurs assurent dorénavant directement leurs livraisons. Le quai de transit est mis en location, la SOGARIS n'exerce quasiment plus d'activités logistiques.

De la gestion de la rupture de charge à l'immobilier

La SOGARIS peine à rembourser la dette contractée. Les 4 départements de la petite couronne (qui remplacent le département de la Seine) poursuivent la politique de garantie d'emprunt pour la Sogaris. Ils créent un syndicat interdépartemental pour la gestion des terrains concédés. La SOGARIS doit cependant cesser ses activités en 1972. Elle est rachetée par le syndicat du MIN de Rungis, la SEMMARIS, qui est aussi une société d'économie mixte. La SOGARIS devient finalement en 1975 une société d'économie mixte dont les quatre départements détiennent 65 puis 80% des parts (la part du département de Paris s'élève à 49,5%). Son capital est augmenté de 5 à 14,2 MF, amorti en 5 ans.

Heureusement, l'immobilier se porte bien. Grâce à l'ouverture du MIN de Rungis, la demande pour occuper les entrepôts est forte. Le plein emploi de la zone est acquis dès 1970. Un nouveau bâtiment est construit en 1974. On compte alors 51 entreprises implantées, exerçant dans l'industrie, le transport et la logistique. En 1987, le dernier bâtiment est construit, portant la surface totale à 214 000 m². En 1991, la gare routière prend le nom de plate-forme logistique, actant que le service proposé par Sogaris concerne moins le transport que l'immobilier.

L'immobilier devient pleinement le métier de la SEM. Elle développe de nombreux projets de zones logistiques : Garromanche (fruit d'un partenariat entre la SNCF et la communauté d'agglomération du Boulonnais), Sogaris Guadeloupe (sur le Port Autonome de Guadeloupe) et Bayonne-Mouguerre en 1989, Roissy Sogaris sur les terrains d'Aéroport de Paris en 1991, Lyon-Mions en 1997. La plupart du temps, la SOGARIS intervient dans le cadre de grands projets d'Etat ou au sein d'équipements gérés par des établissements publics (ports maritimes et aéroports). Aujourd'hui, la Sogaris est reconnue comme étant le spécialiste de l'immobilier de la logistique urbaine (chapitre 5 : Encadré 5-5).

Source : Sogaris, 1997.

Le Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France (SDAURIF) de 1976, bien qu'abordant la situation du transport de marchandises, ne détaille pas d'actions spécifiques concernant le fret. Le SDRIF de 1994 est plus précis. Il consacre un chapitre au « *réseau des transports de fret* » (pp.247 – 248) et détaille « *les opérations à entreprendre* » (p. 248). En effet, il intègre une partie des propositions du Comité Aménagement et Logistique en Ile-de-France (CALIF) lancé en 1989 par le préfet de Région afin de « *définir et localiser les surfaces et équipements nécessaires au développement de la logistique en Ile-de-France* » (Dablanc et Raimbault, 2015). Le SDRIF de 1994 vise ainsi à mettre en place un « *réseau cohérent de plates-formes multimodales* » (p. 247). Il propose en ce sens d'organiser « *l'espace logistique régional (...) selon trois niveaux : les points d'appuis locaux à l'intérieur de l'A 86 existant actuellement et*

qu'il est impératif de conserver (...); les plates-formes relais situées autour de l'A 86, principalement constituées par les sites déjà existants (...); les nouveaux parcs d'activités à vocation logistique et technologique principalement appuyés sur la Francilienne » (p. 248). Enfin, il propose de compléter ce réseau par un terminal ferroviaire auprès de Roissy-Charles de Gaulle (secteur de Dammartin) et par de nouveaux ports fluviaux (Vigneux, Triel, Dammarie-les-Lys et la Ferté-sous-Jouarre). Ces propositions restent cependant indicatives et dépendantes des choix d'autres acteurs : SNCF, Ports de Paris et les communes concernées.

Ce rapide panorama montre que la planification régionale francilienne, pourtant ancienne et déterminante pour bien des territoires franciliens (Villes Nouvelles, RER), a eu peu de prises sur le développement logistique de la métropole, ni au travers du contrôle de l'urbanisation de la région, ni au travers de dispositions spécifiques aux activités logistiques. Il ne s'est donc pas agi d'une action publique structurante, expliquant les formes prises par le développement logistique. Le nouveau SDRIF de 2013 change-t-il la donne ?

3.1.2. *Le SDRIF 2013 et le PDUIF 2014*

Si l'outil de la « pastille » n'est pas particulièrement adapté à la production des espaces logistiques, pour autant le SDRIF 2013 n'est pas muet au sujet des enjeux logistiques. Dans le volume 2, détaillant « défis, projet spatial régional et objectif », au sein du chapitre 4 « consolider le fonctionnement métropolitain de l'Île-de-France », de la partie 4.2 « Un système de transport porteur d'attractivité », une section est consacrée aux enjeux logistiques. Elle s'intitule « optimiser le fonctionnement logistique métropolitain ». Deux principaux objectifs sont présentés :

« L'enjeu est d'assurer l'essor économique de la région, l'efficacité du transport des marchandises et la cohabitation avec les transports des voyageurs dans le respect de l'environnement et du cadre de vie des Franciliens en visant pour cela un meilleur report modal du mode routier vers les modes fluvial et ferré. » (SDRIF, Volume 2, p. 133).

L'enjeu d'efficacité économique, telle qu'il est présenté dans le SDRIF, renvoie essentiellement à l'insertion de l'Île-de-France dans les grands flux européens et tout particulièrement à son articulation au système portuaire européen. Le document insiste davantage sur les enjeux environnementaux et les moyens de réaliser le report modal du plus de flux possibles depuis la route vers les transports ferroviaires et fluviaux. Il recense à ce titre les « grands sites multimodaux à enjeu », ceux qu'il convient de préserver et de créer, certains axes de transport stratégiques pour le fret, ainsi que, dans la zone dense, les sites ferroviaires et fluviaux à conserver car pertinents en matière de logistique urbaine. Ces dispositions ont une portée réglementaire expliquée dans le volume 3 des orientations réglementaires au sein du chapitre 1 sur les infrastructures de transport. Une « armature logistique » y est détaillée et déclinée dans le but de maintenir les possibilités de report modal. Sont indiqués sur la carte de destination des sites multimodaux, selon trois niveaux d'importance, à conserver à la fois en zone dense et dans les périphéries plus lointaines. Tous ces sites dédiés au transport de marchandises sont ainsi reconnus comme étant d'intérêt régional, la région se portant garante de leur conservation voire de leur développement.

En matière d'implantations d'entrepôts dans les zones d'activités, c'est-à-dire la forme la plus courante de production d'espaces logistiques, la portée du document reste limitée. La partie consacrée aux implantations logistiques conclue sur les besoins fonciers des activités logistiques dans la région à l'horizon 2030, estimés à un total compris entre 2 800 à 4 000 hectares, et énonce des principes généraux pour leur aménagement :

« L'enjeu pour l'Île-de-France est que ces nouvelles plateformes logistiques soient peu nombreuses mais de dimension suffisante pour qu'elles puissent jouer un rôle structurant dans l'organisation des flux de marchandises et qu'elles soient implantées là où l'impact du transport de marchandises sur l'environnement sera minimisé, tout en respectant les cadres de vie. En ce sens, il est nécessaire que les grandes zones logistiques routières soient connectées directement au réseau magistral afin de réduire les transits sur les voiries départementales, notamment celles qui sont appelées à devenir des supports de développement urbain. » (SDRIF, Volume 2, p. 138).

Par ailleurs, dans le chapitre précédent consacré au « dynamisme économique francilien », on trouve des propositions relatives aux implantations logistiques dans le paragraphe « *Renouveler et densifier l'offre de locaux et d'emprises d'activités notamment pour les PME/TPE et pour l'artisanat* ». Ce dernier insiste sur la nécessité de promouvoir en zone dense une mixité d'usages d'activités, dont la logistique. Il y est proposé « *un recentrage de certaines activités (logistique, PME-PMI, haute technologie, etc.) dans le tissu urbain dense, le long de couloirs de développement ou aux abords des gares* » (pp. 125 – 126). Ces deux aspects, renvoyant aux zones d'activités davantage qu'aux infrastructures, ont peu d'échos dans le texte relatif aux orientations règlementaires. Celui-ci indique certes que « *la localisation de nouvelles zones d'activités, notamment logistiques, doit privilégier les sites bénéficiant d'une desserte multimodale. Les nouvelles zones d'activités doivent minimiser la consommation d'espaces agricoles, boisés et naturels ainsi que leur impact environnemental et paysager* » (p. 26) mais cette position n'a pas de portée prescriptive.

De plus, la région Île-de-France est responsable d'un autre exercice de planification étroitement lié au SDRIF : le Plan de Déplacement Urbain d'Île-de-France (PDUIF)⁷⁶. SDRIF et PDUIF doivent être cohérents. Le PDUIF a été définitivement approuvé en juin 2014, lors d'un nouveau vote au Conseil régional d'Île-de-France. On y retrouve les principaux objectifs présentés dans le SDRIF mais ils sont ici davantage étayés. En particulier, le PDUIF s'appuie aussi sur la notion d'« armature logistique régionale » mais selon une acception plus large que les trois niveaux de sites multimodaux indiqués dans la carte de destination du SDRIF. La carte de l'« armature logistique régionale » présente notamment la géographie des pôles logistiques existants ou en cours d'aménagement. Le PDUIF fait donc plus explicitement le lien entre la géographie des divers terminaux multimodaux et les espaces des implantations logistiques plus courantes. Cependant, pas plus que le SDRIF, le PDUIF n'a pas le pouvoir de planifier la localisation des zones d'activités économiques dans la région, et encore moins des zones logistiques.

L'analyse des lignes consacrées aux enjeux logistiques au sein du SDRIF 2013 et du PDUIF 2014 montre que la logistique devient de plus explicitement, et de manière de plus en plus approfondie, un

⁷⁶ Plus exactement, l'autorité publique responsable du PDUIF est le Syndicat des Transports Francilien (STIF), syndicat mixte rassemblant l'Etat, la région Île-de-France et les différents départements franciliens ayant la fonction d'autorité organisatrice des transports francilien. Au sein du STIF, la région est majoritaire.

objet de la planification territoriale. C'est un indice supplémentaire de la sectorisation logistique à l'œuvre du point de vue de l'action publique. Ces deux documents de planification rendent donc compte d'une prise de conscience croissante par le Conseil Régional et ses partenaires (collectivités locales, organismes déconcentrés de l'Etat associés à l'élaboration de ces documents) de l'importance et des défis posés par les activités logistiques dans toute leur diversité à l'échelle métropolitaine. Les derniers SDRIF et PDUIF participent donc, au travers des discours qu'ils produisent autant que des actions concrètes qui en découlent, de l'inscription d'enjeux logistiques au sein de l'agenda métropolitain. Nous poursuivrons cette analyse dans la partie 3 consacrée à cette question.

Finalement, notre étude de la planification régionale montre qu'il n'y a pas, en matière d'implantations logistiques, de véritable politique d'aménagement d'échelle régionale. Par conséquent, dans le cas de la plupart des implantations logistiques, c'est à des échelles plus locales que les sphères publiques et privées s'articulent, et donc que des modes de gouvernance peuvent se structurer. Certaines activités logistiques entrent cependant dans le champ d'autres acteurs publics que la région ou les communes.

3.2. L'Etat et le poids de grands établissements publics et parapublics

Les politiques publiques de l'Etat sont déterminantes. Tout d'abord, nous avons montré dans le chapitre 2 combien les évolutions des marchés logistiques, et la compétitivité du mode routier, étaient liées à des évolutions législatives majeures de dérégulation et de privatisation. De plus, nous avons mis en évidence le rôle extrêmement structurant des autoroutes, et plus particulièrement des échangeurs autoroutiers, sur la géographie logistique de la métropole. Cette politique d'Etat n'avait sans doute pas pour objectif de structurer la localisation des entrepôts mais elle est bien au fondement de leur géographie. Ainsi apparaît-il, au travers de la législation ou de l'exemple autoroutier, que si les politiques de l'Etat sont déterminantes, elles pèsent de manière plus indirecte que directe sur le développement logistique. La logistique ne constitue en effet un objet des politiques de l'Etat que depuis peu. Et il s'agit pour l'instant plus d'une perspective que d'une réalité. L'implication de l'Etat ne s'arrête cependant pas aux politiques du gouvernement et du législateur national.

Notre étude de la géographie logistique de la métropole parisienne a montré que le système logistique métropolitain repose en partie sur différentes infrastructures de rupture de charge gérées par des établissements publics ou parapublics. Les gestionnaires d'infrastructures publiques sont donc des acteurs publics d'importance. Les sections précédentes nous ont permis d'établir la liste de ceux qui ont un rôle particulier dans le cadre du développement logistique de la métropole. Il s'agit, par ordre d'importance, d'Haropa, l'instance de regroupement des ports maritimes et fluviaux du Havre, de Rouen et de Paris, d'Aéroports de Paris (ADP) et de Réseau Ferré de France (RFF). Nous avons succinctement défini le rôle de ces gestionnaires d'infrastructure dans le chapitre 2. Ils ont en charge une mission publique de gestion des équipements liés à une rupture de charge. Certains d'entre eux ont par ailleurs en charge un patrimoine foncier, leur permettant d'accueillir des établissements

logistiques, dont l'exploitation entre plus ou moins dans le cadre de leur mission de service public. La fonction de ces établissements est donc fondamentalement celle d'un aménageur et gestionnaire de zones d'activités dont la particularité est d'avoir un accès maritime et/ou fluvial et souvent ferroviaire. Dans la mesure où la fonction portuaire de ces terrains est durablement définie comme d'intérêt général, par la loi, ces espaces sont gérés par les autorités concernées comme une infrastructure. *Ports de Paris*, le *Grand Port Maritime de Rouen* et le *Grand Port Maritime du Havre* sont trois établissements publics à caractère industriel et commercial (EPIC), sous tutelle du ministère de l'écologie. Rouen et Le Havre ont le statut de Grands Ports Maritimes⁷⁷ tandis que *Ports de Paris* a le statut de Port Autonome⁷⁸. Les deux ports maritimes et le port fluvial sont réunis depuis le premier janvier 2012 au sein du Groupement d'Intérêt Economique (GIE)⁷⁹ Haropa, signifiant à la fois « Le Havre-Rouen-Paris » et « *Harbour of Paris* ».

Le rôle d'ADP, qui est une société anonyme dont l'actionnaire principal est l'Etat (52,38 %), est assez semblable. La société gère les aéroports et les pistes nécessaires aux flux aériens de passagers et de fret. Dans le même temps, elle gère un patrimoine foncier de premier plan, qu'elle aménage sous forme de bureaux, d'hôtels, de commerces, de gares et hubs fret et d'entrepôts. RFF (EPIC), en raison de la chute des trafics ferroviaires et dans la mesure où cet établissement ne met pas son patrimoine foncier à disposition des implantations logistiques, a un rôle plus modeste dans le développement logistique. Notons tout de même, qu'au-delà de sa fonction de gestionnaire du réseau ferroviaire, RFF peut encourager le développement de nouveaux terminaux ferroviaires. Il n'est cependant pas à même d'exploiter ces derniers. L'établissement public gère aussi les embranchements ferroviaires des entreprises au réseau ferroviaire public et peut donc accroître ou réduire le nombre d'entrepôts ayant un accès direct au mode ferroviaire.

L'action menée par ces différents établissements et entreprises (en partie ou totalement) publics a un impact non négligeable sur les formes du développement logistique, les types d'activités logistiques s'implantant dans la métropole parisienne, leurs localisations et les modes de transport utilisés. C'est davantage à travers les stratégies de ces acteurs qu'à travers ses politiques propres que l'Etat peut être présenté comme un des pilotes du développement logistique de la métropole. Notre radioscopie met donc en évidence un type particulier de politiques publiques, les politiques d'infrastructure, menées par des acteurs particuliers, les établissements publics sous tutelle (plus ou moins stricte) de l'Etat, qu'il conviendra d'analyser tout particulièrement. Une question qui se pose est de savoir dans quelle mesure ces différents établissements définissent et mettent en œuvre leurs politiques de

⁷⁷ Loi n° 2008-660 du 4 juillet 2008 portant réforme portuaire. Ce nouveau statut induit notamment la privatisation et l'ouverture à la concurrence des équipements de manutention ainsi qu'un transfert en pleine propriété du domaine portuaire de l'Etat aux grands ports maritimes.

⁷⁸ *Ports de Paris* a été créé en 1968 sous la forme d'un Port Autonome pour gérer les 500 hectares portuaires d'Île-de-France. Depuis la loi « Grenelle II » n° 2010-788 du 12 juillet 2010, l'établissement est devenu à la fois gestionnaire et pleinement propriétaire des terrains portuaires, représentant maintenant 1000 ha.

⁷⁹ Structure intermédiaire entre la société et l'association.

manière autonome et fragmentée ou bien si ces établissements sont ou deviennent peu à peu les vecteurs d'une stratégie de l'Etat en matière de développement logistique (chapitre 8).

Par ailleurs, d'autres établissements publics dépendant de l'Etat interviennent en dehors du champ des infrastructures. Ils correspondent au réseau des aménageurs publics de l'Etat. Il s'agit d'une part des Etablissements Publics d'Aménagement (EPA). La majorité d'entre eux a été constituée pour aménager les Villes Nouvelles planifiées en Normandie, Val de Reuil, et en Île-de-France, Saint-Quentin-en-Yvelines, Cergy-Pontoise, Marne-la-Vallée, Sénart. Les EPA correspondant à ces deux dernières sont encore en activité, ces deux Villes Nouvelles n'étant pas encore achevées. Plus récemment, un EPA a été constitué sur le périmètre de la Plaine de France (depuis la commune de Saint-Denis jusqu'à la limite nord de l'Île-de-France). Il intervient sur différents projets d'aménagement de ce territoire, essentiellement à visés de développement économique. Citons enfin l'Agence Foncière et Technique de la Région Parisienne (AFTRP) et l'Établissement Public Foncier Ile-de-France (l'EPFIF) qui peuvent intervenir à toutes les étapes d'un projet d'aménagement ou immobilier en Île-de-France. Sur les périmètres qui les concernent, ces établissements peuvent participer au système de production des espaces logistiques en Île-de-France. Les Villes Nouvelles de Cergy-Pontoise, Marne-la-Vallée, Sénart, sous l'action de leurs EPA respectifs, ont connu un fort développement logistique (Figure 3-9).

Enfin, certaines Sociétés d'Economie Mixte, relevant à la fois de l'Etat et des collectivités locales franciliennes, comme Sogaris ou Semmaris (gestionnaire du MIN de Rungis) (Encadré 3-3) ont aussi un rôle important vis-à-vis de certains aspects du développement logistique. Sogaris et Semmaris gèrent respectivement plus de 500 000 et plus d'un million de m² d'immobilier logistique. Ces derniers participent donc aussi du système de production et de gestion des espaces logistiques. Le cas du MIN de Rungis rend compte de l'existence d'une politique de l'Etat concernant la logistique des produits frais. En effet, le MIN, et l'action de la Semmaris, ne se réduit pas à un service immobilier. Le marché est assorti d'un périmètre de protection empêchant tout commerce de gros de produits frais en Île-de-France en dehors du marché (mais ne pose aucune contrainte aux entrepôts de la grande distribution). La Semmaris a donc vocation à réguler toute la logistique du commerce de gros de produits frais en Île-de-France.

Le développement logistique est ainsi en partie régulé par ces différents établissements publics qui sont essentiellement liés à l'Etat. Nous pouvons donc appliquer au cas du développement logistique la conclusion générale d'Estèbe et Le Galès dans leur recherche du pilote de la métropole parisienne :

« L'État conserve de beaux restes, sinon directement, du moins par l'intermédiaire des institutions techniques et économiques qu'il maîtrise encore largement et qui jouent un rôle décisif dans l'aménagement et le développement de la région » (Estèbe, Le Galès, 2003, p. 354).

Les « beaux restes » de l'Etat correspondent non seulement à la gestion des grandes infrastructures publiques mais aussi à l'aménagement plus ordinaire de certaines zones d'activités économiques de la métropole.

3.3. Le rôle primordial des communes et des intercommunalités

Nous avons montré dans le chapitre 2 que les communes et les intercommunalités, en raison de leur pouvoir d'urbanisme et de la nature essentiellement foncière et immobilière de leurs politiques de développement économique (Tableau 2-8) étaient au cœur du système le plus courant de production et de gestion des espaces logistiques. En matière d'aménagement, en plus de la définition des règles d'urbanisme et de l'instruction des permis de construire, les gouvernements (inter-)communaux peuvent être aménageurs de zones d'activités économiques, soit directement (en régie), soit via un établissement public communal constitué dans ce but (une société publique locale d'aménagement). De plus, des collectivités locales (communes, intercommunalités, conseils généraux, conseils régionaux) peuvent s'associer pour mener de grands projets d'envergure, comme celui d'une grande zone logistique multimodale. Elles forment dans ce cas des syndicats mixtes le temps du projet, voire pour gérer dans le long terme les espaces et équipements publics correspondant au projet (exemple de Dourges Delta 3 : Encadré 8-5). L'action publique communale est donc aussi le fait de divers établissements publics au-delà des instances gouvernementales.

Au sein de la métropole parisienne, dans la mesure où les politiques régionales d'aménagement restent limitées, les communes et les intercommunalités sont donc incontournables en dehors du périmètre d'intervention des gestionnaires d'infrastructures. Leur action publique est au cœur des régulations publiques actuelles du développement logistique. Des politiques logistiques s'inventent même à cet échelon (chapitre 2). Cette observation rejoint le constat général d'Estèbe et Le Galès (2003, p. 349) :

« Le maillage communal, très dense en Île-de-France, a pris une importance historique d'autant plus grande que les médiations, que les autres régions ont connues, ont ici fait défaut. (...) À ceci s'ajoute le principe municipal, fondateur de la banlieue rouge, qui persiste à plus d'un titre, même lorsque la couleur de la majorité municipale s'est affadie. »

L'importance des gouvernements municipaux et de leurs extensions intercommunales signifie donc que la régulation publique du développement logistique se caractérise par une très grande fragmentation. Le périmètre métropolitain que nous avons défini regroupe 6 744 communes (1 281 en Île-de-France). Cette fragmentation est partiellement nuancée par les regroupements intercommunaux qui se sont constitués depuis les années 1990. Depuis le premier janvier 2014, la carte intercommunale en Île-de-France est maintenant achevée. Celle des départements limitrophes l'est depuis plusieurs années. L'intercommunalité concerne donc maintenant toutes les communes de la métropole. Elles sont au nombre de 426 (113 en Île-de-France). Le cœur de la métropole parisienne va connaître de ce point de vue un grand bouleversement avec la mise en place de la « Métropole du Grand Paris » prévue pour janvier 2016⁸⁰, regroupant la ville de Paris et toutes les communes des départements de la Petite Couronne. Les communes des intercommunalités limitrophes de ce périmètre pourront, si elles le souhaitent, rejoindre l'institution métropolitaine. Dans l'espace central,

⁸⁰ Loi n° 2014-58 du 27 janvier 2014 relative à la modernisation de l'action publique territoriale et l'affirmation des Métropoles (MAPAM).

la fragmentation sera donc réduite. Les espaces périphériques, grande couronne parisienne et espaces périurbains au sens de l'Insee, resteront cependant en dehors du spectre de cette institution métropolitaine. Le système institutionnel de la métropole parisienne tendra donc à opposer un régime intergouvernemental métropolitain autour de Paris et de la première couronne et une constellation de gouvernements périphériques (Lefèvre, 2009), ce qui correspond à l'idée de « régime de fragmentation » proposé par Estèbe (2008) et que nous avons présentée dans le chapitre 2. Ce paysage institutionnel justifie une entrée dans la question du gouvernement du développement logistique par le prisme de l'action publique (inter-)communale périurbaine. Ce sera l'objet de la partie 2.

Par ailleurs, les communes associent généralement les conseils généraux à leur politique. Elles les sollicitent notamment pour financer et construire de nouvelles infrastructures routières. Les conseils généraux peuvent aussi proposer aux communes de recourir à leurs sociétés publiques locales d'aménagement pour leurs projets de zones d'activités économiques. C'est pourquoi nous proposons d'associer ces deux gouvernements locaux, le couple communes/intercommunalités et les départements dans la même catégorie. Leurs actions publiques conjointes sont au cœur du système le plus courant de production et de gestion des espaces logistiques. Certains départements, ainsi sensibilisés aux enjeux logistiques, ont rédigé des schémas logistiques⁸¹. Il s'agit d'une planification indicative, sans aucune valeur prescriptive. Ce type de politique vise généralement deux objectifs : coordonner les projets des communes à l'échelle du département, pour en limiter le nombre et pour essayer de leur faire atteindre une taille critique, ainsi que de faire connaître le département comme un centre logistique d'importance. Ces schémas mettent aussi généralement en scène l'objectif du report modal sans que les outils à disposition des départements leur permettent d'aller au-delà du discours.

Ce travail de description des différents acteurs publics intervenant dans le cadre du développement logistique et de sa dynamique d'implantations nous permet de distinguer deux grands ensembles d'action publique, correspondant à deux systèmes d'acteurs assez distincts : les établissements publics de l'Etat autour de la gestion des infrastructures publiques et les gouvernements municipaux ainsi que leurs extensions autour des politiques de zones d'activités économiques. Ces deux ensembles d'action publique et ces deux systèmes d'acteurs correspondent à deux modes distincts de production des espaces logistiques. Ces deux modes de production des espaces logistiques correspondent-ils aussi aux deux principaux modes de gouvernance du développement logistique de la métropole parisienne ? Cette radioscopie montre enfin, au-delà des régulations concrètes aujourd'hui à l'œuvre, que le développement logistique est l'objet de discours et de récits de la part de différents acteurs publics. Ces discours et récits lient notamment le

⁸¹ Dans la métropole parisienne, c'est le cas de la Seine-et-Marne et de l'Essonne.

développement logistique à l'échelle et aux enjeux métropolitains, ce qui constitue un indice montrant que les enjeux logistiques entrent peu à peu dans l'agenda métropolitain.

Conclusion

Paris est une grande métropole logistique. Tous les types d'activités, de flux, de lieux logistiques s'y concentrent. Les activités logistiques se développent à la fois sous forme d'infrastructures et d'immobilier. Par conséquent, le développement logistique participe de l'étalement urbain. Il s'inscrit dans la périurbanisation que connaît la métropole parisienne, non seulement à l'échelle de l'aire urbaine mais aussi à l'échelle des départements limitrophes de l'Île-de-France. La métropole logistique est donc une métropole extensive, aux limites floues. Cette géographie encadre le développement logistique dans deux principaux types d'action publique : les politiques des gestionnaires d'infrastructure et les politiques des communes et des intercommunalités périurbaines. Le cas de la métropole parisienne confirme ainsi nos deux premières hypothèses. Les activités logistiques contemporaines s'appuient sur des lieux particuliers qui sont d'une grande importance et qui participent de la dynamique périurbaine de la métropole. Le développement logistique pose par suite des enjeux importants de production de l'espace qui se traduisent par les deux types d'action publique que nous avons distingués. La gestion des flux logistiques semble, quant à elle, largement échapper aux régulations publiques. Les parties suivantes de la thèse permettront de mieux saisir les effets de ces politiques publiques, ce qu'elles permettent de gouverner et ce qui reste en dehors de leur champ.

Ce portrait du développement logistique de la métropole parisienne fait largement écho aux principaux résultats des travaux sur l'économie et la gouvernance métropolitaine que nous avons présentés dans le chapitre 1. La métropolisation de l'économie n'est pas seulement le fait des fonctions de commandement mais résulte aussi de la concentration d'une grande diversité d'activités porteuse d'« effets de longue traîne ». Les activités logistiques participent de ces deux aspects et peuvent donc correspondre à différents référentiels d'action publique. La régulation du développement logistique de la métropole s'inscrit dans un paysage institutionnel fragmenté, celui des communes et des intercommunalités, et ce d'autant plus que sa géographie est de plus en plus nettement périurbaine. En contre-point de ce régime de fragmentation, une partie du développement logistique est gouvernée par des infrastructures et ses gestionnaires publics et parapublics.

Conclusion de la Partie 1

Le chapitre 1 a mis en évidence les enjeux théoriques que soulevait le développement logistique en termes de métropolisation économique et de gouvernance métropolitaine. Le chapitre 2 a montré que la logistique, en étant peu à peu définie comme l'ensemble des activités économiques prenant en charge, stratégiquement et opérationnellement, les flux de marchandises, était maintenant reconnue comme un secteur économique. Les politiques publiques tiennent une grande part dans ce processus, notamment les politiques locales aux prises avec les implantations logistiques. Le chapitre 3 a montré que Paris était une métropole logistique, concentrant flux et lieux logistiques, ces derniers participant au mouvement de périurbanisation propre à la métropole.

Les résultats de cette première partie sont en ligne avec les hypothèses 1 et 2 que nous avons présentées dans l'introduction générale. Dans la métropole parisienne, le développement logistique prend la forme d'un jeu intense d'implantations logistiques. C'est principalement cet aspect des activités logistiques qui entre dans le champ de l'action publique. Le développement logistique s'encastre pour une part dans les politiques des communes et intercommunalités suburbaines et périurbaines et pour une autre dans la gestion des infrastructures publiques, notamment portuaires et aéroportuaires. Dans la métropole, la logistique semble donc être avant tout un problème de lieux à produire et à gérer mais ne suscite pas de régulation publique structurante à cette échelle.

Cette partie soulève une question principale. Les deux grands ensembles d'action publique que nous avons distingués, d'une part autour des communes suburbaines et périurbaines, d'autre part autour des gestionnaires d'infrastructure publique, constituent-ils les deux principaux modes de gouvernance du développement logistique, ainsi que l'envisage l'hypothèse 2 ? La réponse à cette question suppose d'aller au-delà de cette étape descriptive et d'analyser exactement les régulations qui se cristallisent autour de ces actions publiques, c'est-à-dire de montrer à quelles articulations entre sphères privée et publique elles correspondent. La partie 2 porte sur les politiques des communes et intercommunalités périurbaines en prise avec la périurbanisation logistique tandis que la partie 3 est centrée sur les infrastructures et les stratégies métropolitaines que ces dernières structurent et donc sur les modalités de définition de l'agenda métropolitain.

Partie 2. Les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique

« Although it is well known that the political economy of postwar development in the US has been predominantly suburban in character (...) only a handful of researchers have investigated in any great depth the emergence and characteristics of (...) political regimes in the suburbs. » (Althubaity et Jonas, 1998, p. 150)

Nous avons montré dans la première partie que le développement logistique parisien prend la forme d'un jeu intense d'implantations d'entrepôts, majoritairement dans des zones d'activités plus ou moins spécialisées dans les activités logistiques et situées dans les périphéries, de plus en plus lointaines, de la métropole. Le développement logistique soulève donc d'importants enjeux de production des espaces logistiques. Sur ce point, le développement logistique est dépendant de l'action publique (inter-)communale en raison des pouvoirs d'urbanisme et d'aménagement de ces collectivités locales. Parallèlement, la production des services logistiques relèvent essentiellement des organisations des chargeurs et de la concurrence au sein des marchés de prestataires logistiques. Les acteurs publics interviennent peu en la matière, les activités logistiques ne font pas l'objet d'une politique étatique structurante (chapitre 2). Les formes actuelles de régulation publique du développement logistique portent donc avant tout autour des enjeux de production et de gestion de l'espace. Par conséquent, c'est à l'échelle communale et intercommunale que les régulations publiques, marchandes, voire même sociales (mouvements sociaux) pourraient s'articuler, c'est-à-dire autour du système de production et de gestion des espaces logistiques associant (communauté de) communes, promoteurs et investisseurs immobiliers (chapitre 2), et constituer ainsi des modes de gouvernance du développement logistique.

Par conséquent, l'objectif de cette partie est de confirmer ou d'infirmer notre deuxième hypothèse confortée par la partie 1. Est-ce que des modes de gouvernance locaux émergent autour des implantations logistiques pour réguler la périurbanisation logistique ? Est-ce qu'ils constituent l'une des principales formes de la régulation publique du développement logistique ? Nous organiserons notre démonstration selon trois niveaux d'analyse : identification et description des modes de gouvernance locaux, caractérisation de ces derniers, compréhension du système d'articulation de ces modes de gouvernance.

1) Tout d'abord, existe-t-il des modes de gouvernance localisés de la périurbanisation logistique, au-delà du faisceau d'indices mis en évidence ? Se structurent-ils autour de toutes les implantations logistiques, de tous les modes de production de l'espace logistique ou au contraire seulement autour de certains d'entre eux ? Où ces modes sont-ils localisés dans la métropole ? Quels sont les caractéristiques des territoires où ils se déploient ? Dans quelles trajectoires territoriales historiques,

socio-économiques, et dans quelles trajectoires de développement logistiques s'inscrivent-ils ? Ces dernières structurent-elles des modes de gouvernance différents, comme le mettent en évidence les travaux de Phelps sur les périphéries urbaines américaines (Phelps et Wood, 2011 ; Phelps, 2012) ? Pour répondre à ces questions et mettre en évidence les trajectoires territoriales du développement logistique, nous poursuivrons notre analyse géographique de la périurbanisation logistique au-delà des conclusions du chapitre 2. Il conviendra ensuite de décrire les acteurs de ces modes de gouvernance, leur rôle respectif, les raisons de leur implication ainsi que leur coordination, la nature de leurs relations. Puis nous répondrons à la question de la gouvernabilité : ce que produisent, et donc gouvernent ces modes de gouvernance locaux.

2) L'étape suivante consiste à caractériser ces modes de gouvernance locaux. Dans le chapitre 1, nous avons présenté deux concepts comme constituant une approche pertinente pour analyser les modes de gouvernance locaux. Il s'agit des concepts de coalitions de croissance et, plus encore, de régimes urbains, qui permettent de mettre l'accent sur l'influence des acteurs privés sur l'action publique. Or, Phelps montre que le développement périurbain, tant suburbain et que post-suburbain, est un contexte favorable à l'émergence de coalitions de croissance et de régimes urbains, et ce davantage que les villes centres (Phelps et al, 2006 ; Phelps et Wood, 2011 ; Phelps, 2012). Les conclusions de ces travaux se rapprochent de celles de la géographie radicale mettant en évidence la montée en puissance d'un « *urban privatism* » (Barnekov et al., 1989; Peck, 1995) et, par conséquent d'une « *post-political* » ou « *post-democratic city* » (Swyngedouw, 2009, 2011 ; Macleod, 2011) : des pans de plus en plus importants de l'action publique locale seraient privatisés et mis au service des intérêts des élites économiques par le truchement de différentes formes de partenariats publics privés, du remplacement progressif des gouvernements élus par des agences (Ward, 2007 ; Macleod, 2011), de la fermeture et de la sécession de certains territoires urbains (Graham et Marvin, 2001 ; Macleod, 2011) et plus largement du consensus en faveur de la croissance économique (Harvey, 1989 ; Cox, 1993 ; Brenner et Theodore, 2002). Les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique sont-ils, en ce sens, pilotés voire privatisés par les firmes du secteur logistique (services logistiques et/ou immobilier logistique), au service de leurs seuls intérêts ?

Or, Le Galès nous met en garde contre l'importation pleine et entière de ces concepts de l'économie politique urbaine américaine dans le contexte européen et notamment français. Deux principaux problèmes se posent selon lui. D'une part la dépendance des autorités locales européennes à l'égard des entreprises, notamment d'un point de vue fiscal, est bien moindre qu'aux Etats-Unis. « *La coopération avec le secteur privé n'est pas vitale* » (1995, p. 85). D'autre part, les entreprises privées sont moins directement liées aux villes parce que les grands intérêts économiques sont largement centralisés, organisés à l'échelle nationale : « *les intérêts privés sont beaucoup moins localisés ou locaux dans les grandes villes françaises qu'aux Etats-Unis* » (1995, p. 86). Or la « *dépendance locale* » des entreprises est une condition des coalitions de croissance et des régimes de développement (Cox et Mair, 1988, 1989).

Toutefois, les travaux de Le Galès portent sur des territoires particuliers : les villes-centres européennes (2011a). Nous devons donc tenir compte de ces deux limites majeures dans l'analyse des modes de gouvernance en répondant aux questions suivantes. D'une part, dans les périphéries urbaines, la dépendance des collectivités aux entreprises est-elle plus grande que dans les villes-centres européennes (sur lesquels portent les travaux de Le Galès : 2011a) ? D'autre part, le développement logistique met-il en jeu des entreprises caractérisées par une forte dépendance locale ? Au contraire, nous avons montré la faiblesse de l'ancrage des firmes logistiques, chargeurs et prestataires, qui appréhendent leurs territoires d'implantation comme un simple support éphémère de leur activité (chapitre 2). Cependant, l'ancrage des firmes de l'immobilier logistique pourrait être plus grand dans la mesure où elles participent à des systèmes publics-privés locaux de production de l'espace logistique (chapitre 2). Quels modes de gouvernance découlent de cette situation ? Cet ancrage est-il suffisant pour qu'émergent des coalitions de croissance voire des régimes stables ? Nous prendrons donc en compte le type et la forme des activités économiques en jeu, leur ancrage local ainsi que leurs demandes en termes d'action publique qui ne nécessitent pas nécessairement le truchement d'un régime. Plus généralement, ces mises en garde rejoignent celles de l'approche relationnelle (chapitre 1, p. 51), c'est-à-dire la nécessité d'articuler l'analyse des modes de gouvernance locaux avec les dynamiques plus globales, politiques et économiques, se déployant aux échelles supérieures : enjeux propres au développement logistique (chapitre 2), planification métropolitaine (chapitre 3), compétition et coordination territoriales, trajectoires de développement local, stratégies de firmes non-locales mais s'ancrant ponctuellement.

Au-delà de la question de l'identification et de la localisation, l'analyse des modes de gouvernance de la périurbanisation logistique pose ainsi deux principaux enjeux : celui de comprendre le fonctionnement des marchés immobiliers logistiques (nous n'avons pour l'instant étudié que la production des services logistiques) et celui de comprendre les mécanismes d'action publique locale.

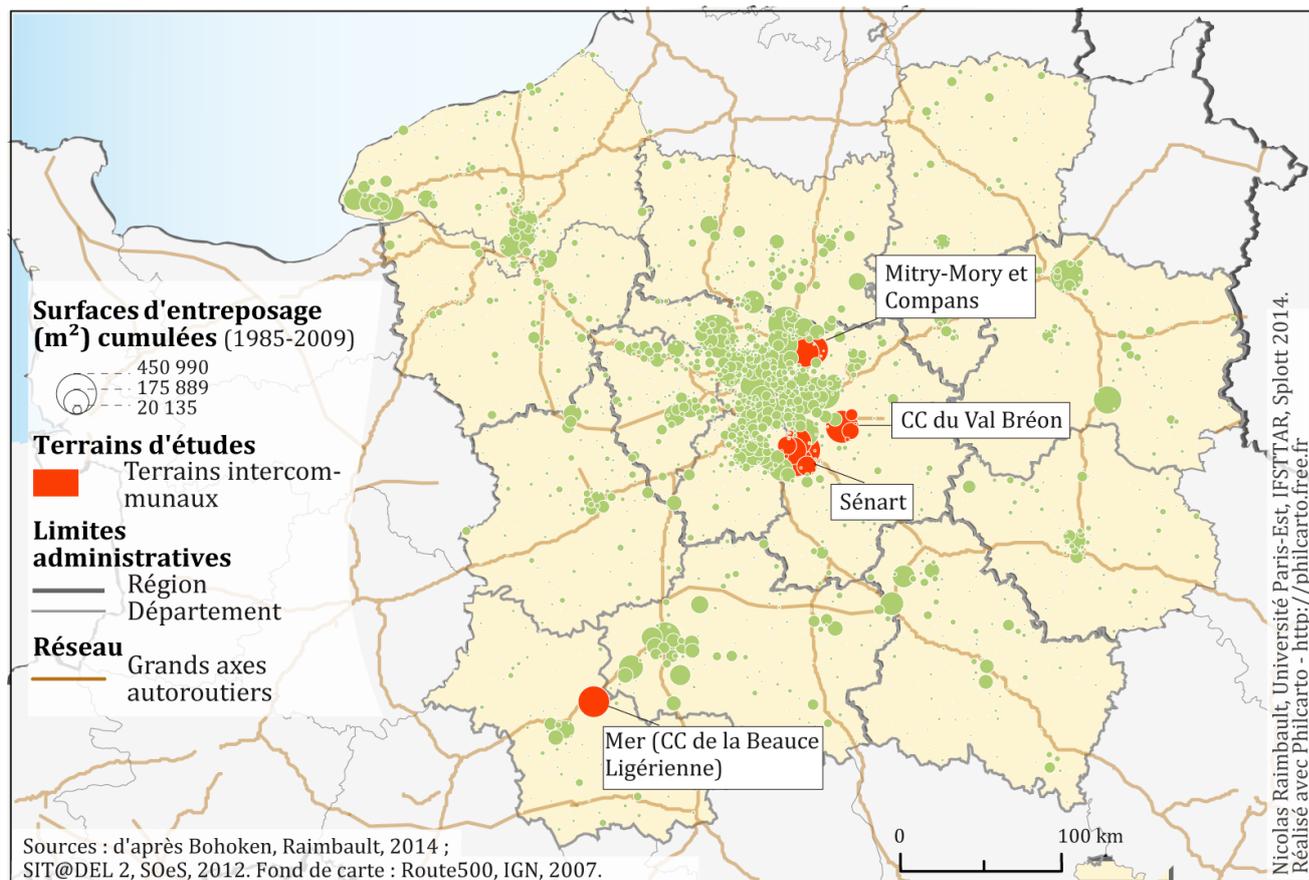
3) Enfin, la dernière étape consistera à montrer comme s'articulent les modes de gouvernance locaux au sein du système métropolitain, quel système ils forment, c'est-à-dire le mode de régulation des modes de gouvernance locaux eux-mêmes. Plusieurs possibilités sont *a priori* envisageables : planification spatiale contraignante, coopération interterritoriale, compétition territoriale. Les résultats du chapitre 3 permettent d'écarter la première option. Plusieurs auteurs insistent sur les logiques de compétition territoriale dans le contexte de fragmentation institutionnelle propre aux grandes métropoles. Dablanc (Dablanc et Ross, 2012 ; Dablanc, 2015) et Strale (2013), respectivement à propos des Etats-Unis (Atlanta et Los Angeles) et de la Belgique (Wallonie) montrent l'existence de telles logiques entre des territoires cherchant à tirer profit du développement logistique en se disputant l'implantation des établissements logistiques dans un contexte de concurrence généralisée pour attirer les activités économiques. Cidell (2011) et Hesse (2002) montrent cependant que les collectivités locales étatsuniennes, respectivement de la périphérie de Chicago et de celles de San

Francisco, sont généralement peu enthousiastes face au développement logistique. Si ces gouvernements locaux ne font rien pour entraver les implantations logistiques, elles seraient plus indifférentes, passives, que moteurs. A l'image des métropoles des Etats-Unis, les forts pouvoirs d'urbanisme des communes cumulés à l'absence de planification spatiale des implantations logistiques (chapitre 3) constitueraient un contexte favorable à la mise en place d'une compétition territoire pour les implantations logistiques au sein de la métropole parisienne. Le cas échéant, il restera à déterminer les modalités de cette éventuelle compétition – entre quelles collectivités, à quelles échelles, pour quels buts (attirer des investisseurs, soutenir l'expansion des entreprises logistiques implantées) – ainsi que la place qu'y tiennent les gouvernements locaux – leur degré d'implication, d'affirmation d'une vision entrepreneuriale. Enfin, l'achèvement de la carte de l'intercommunalité au sein de la métropole parisienne pourrait favoriser des logiques coopératives. Il conviendra donc de considérer cette dernière option.

Pour répondre à ces trois questionnements, cette partie est organisée en trois chapitres. Le chapitre 4 a pour objectif de saisir la géographie précise de la périurbanisation logistique, c'est-à-dire les caractéristiques des communes et de leurs groupements où se concentre le développement logistique, ainsi que les trajectoires territoriales dans lesquelles il s'inscrit. Dans le chapitre 5, nous étudierons l'émergence d'une industrie immobilière logistique, afin de caractériser le marché et les firmes qui l'animent et d'en saisir le ou les modèles économiques. Enfin, le chapitre 6 est consacré à l'analyse des modes de gouvernance locaux de la périurbanisation logistique. A l'image de la partie 1, en nous inspirant de la théorie de la régulation, nous tenons à étudier à la fois les mécanismes économiques en jeu, ici immobiliers, en parallèle du système politique à l'œuvre, ici les coalitions locales, et la géographie qui en constitue à la fois le contexte et le résultat. Ces questionnements seront poursuivis dans la partie 3 qui les articulera avec la question des politiques métropolitaines.

Nous fonderons notre démonstration sur l'analyse de quatre territoires périphériques ou périurbains de la métropole parisienne ayant connu et connaissant encore de grands projets d'implantations logistiques. Les cas étudiés ont été choisis de sorte à couvrir différentes trajectoires de développement, différentes situations géographiques et différents contextes institutionnels (Figure 0-4). Le cas du couple formé par Compans et Mitry-Mory (77) correspond à la mutation d'une zone industrielle située au sud de l'aéroport de Roissy vers les activités logistiques. Val Bréon (77) et Mer (41) sont deux cas correspondant à l'aménagement d'une grande zone logistique *ex-nihilo*. Val Bréon est situé dans les espaces périurbains (au sens de l'Insee) de la grande couronne parisienne tandis que Mer est située dans le Val de Loire (à 150 km de Paris), au sein de ce que nous avons nommé la couronne logistique péri-francilienne (chapitre 3). Enfin, nous étudierons le cas de la ville nouvelle de Sénart (77, 91), qui s'est spécialisée dans l'accueil d'établissements logistiques sous l'impulsion de son Etablissement Public d'Aménagement qui est sous tutelle étatique, c'est-à-dire dans un cadre institutionnel très différent des autres études de cas.

Figure 0-4. Localisation des études de cas



Chapitre 4. Les trajectoires territoriales de la périurbanisation logistique

« Logistics firms also represent « pioneers » of urban expansion. (...) They not only support the process of suburbanization, but also contribute to post- suburbanization » (Hesse, 2008, p. 167)

Introduction

L'objectif de ce chapitre est de poursuivre l'analyse de la géographie de la périurbanisation logistique débutée dans le chapitre 3. Pour l'instant, nous avons décrit sa forme générale. Nous avons montré qu'elle se distingue assez nettement de celle imprimée par les autres constructions immobilières (Figure 3-9). Cette différence correspondrait notamment à la spécialisation de certaines communes dans l'immobilier logistique. Il s'agit maintenant de repérer précisément ces communes, d'en mesurer l'importance, d'en saisir les principales caractéristiques ainsi que de mettre en évidence leur trajectoire de développement, c'est-à-dire d'identifier et de décrire les territoires précis du développement logistique de la métropole. Ce travail constitue une étape indispensable permettant de repérer et de localiser les modes de gouvernance locaux du développement logistique au sein desquels l'action (inter-) communale est centrale.

Dans un premier temps, nous mettrons en évidence les territoires de la périurbanisation logistique à l'aide d'outils statistiques et cartographiques. Nous explorerons notamment l'hypothèse de la spécialisation logistique de certains territoires de manière diachronique. Nous répondrons aux questions suivantes. Quelles sont les principales communes qui accueillent les implantations logistiques ? Quelles sont leurs caractéristiques spatiales, sociodémographiques et politiques ? Ces dernières sont-elles liées à différents types d'implantations logistiques en termes d'activités logistiques, de processus et de modalités de production des espaces logistiques ?

Dans un deuxième temps, nous présenterons les différentes trajectoires de développement des territoires logistiques que ce travail statistique et cartographique nous aura permis de distinguer. Y-a-t-il une ou plusieurs trajectoires de développement logistique ? S'agit-il de trajectoires spécifiques ou bien le développement logistique s'inscrit-il dans les grandes trajectoires connues de la métropole parisienne : fragmentation et ségrégation, polycentrisme, aménagement des villes nouvelles ou de grandes infrastructures nationales ?

1. La périurbanisation logistique : l'émergence de nouveaux territoires logistiques

Notre étude des territoires de la périurbanisation logistique tentera de répondre aux deux questions suivantes. La périurbanisation logistique résulte-t-elle de la concentration des établissements logistiques dans certains territoires précis de la métropole ou bien d'une dilution du développement logistique dans le développement (péri-) urbain des différentes communes de l'aire métropolitaine ? Ensuite, s'il y a un mouvement de concentration, relève-t-il des dynamiques de fragmentation socio-

spatiale de la métropole, à la fois héritées et réactualisées, ou bien d'un mouvement de déconnexion spatiale entre fonctions urbaines centrales et périphériques (bureaux, commerces, résidences) et fonctions logistiques ?

Dans la mesure où les logiques des ports maritimes correspondent à des trajectoires territoriales et des jeux d'acteurs très particuliers, nous proposons de séparer l'analyse spatiale de la Seine-Maritime (76) du reste du périmètre de la métropole parisienne. En effet les enceintes des ports de Rouen, du Havre concentrent une grande partie des constructions des implantations logistiques dans ce département depuis 1985. Le développement logistique de la Seine-Maritime ne relève donc pas en premier lieu des logiques de la périurbanisation logistique telle que nous l'avons définie dans le chapitre 3, c'est-à-dire en lien avec les politiques (inter-)communales. De plus, du point de vue de l'analyse, les particularités des territoires des ports normands tendent à atténuer les différences entre les autres types de territoires logistiques, liés à la périurbanisation logistique, au sein de la métropole⁸². Enfin, les logiques liées à la gestion des grandes infrastructures publiques, dont les ports maritimes sont les représentants les plus emblématiques, seront l'objet de la dernière partie de cette thèse. Dans cette section, notre analyse sera donc concentrée sur les territoires non maritimes de la métropole parisienne, soit le périmètre présentée dans le chapitre 3 à l'exception de la Seine-Maritime⁸³. Ce travail à l'échelle de ce périmètre a fait l'objet d'un article (Raimbault et Bahoken, 2014). Nous présenterons toutefois les résultats propres au cas particulier de la Seine Maritime parallèlement.

1.1. Concentration et dilution

Pour explorer l'hypothèse d'une spécialisation logistique de certaines communes au sein de l'aire métropolitaine, nous avons comparé la dynamique de la construction d'entrepôts de chaque commune à sa dynamique générale de construction qu'il s'agisse des logements individuels et collectifs, des bureaux et de commerce, c'est-à-dire les différentes facettes du développement urbain et périurbain.

1.1.1. La métropole parisienne

Autrement dit, nous avons réalisé une typologie des communes de la métropole parisienne au regard des constructions qui s'y sont déroulées entre 1985 et 2009⁸⁴, à l'aide d'une Classification Ascendante Hiérarchique (CAH) (Raimbault et Bahoken, 2014). La méthode, qui procède « *par regroupements successifs des unités élémentaires en fonction de leurs ressemblances par rapport à un ensemble de critères* » (Sanders, 1989 : 176) a conduit à une partition territoriale en sept classes qui rendent compte de 82% des différenciations des communes (Figure 4-1) appartenant au périmètre de la métropole parisienne

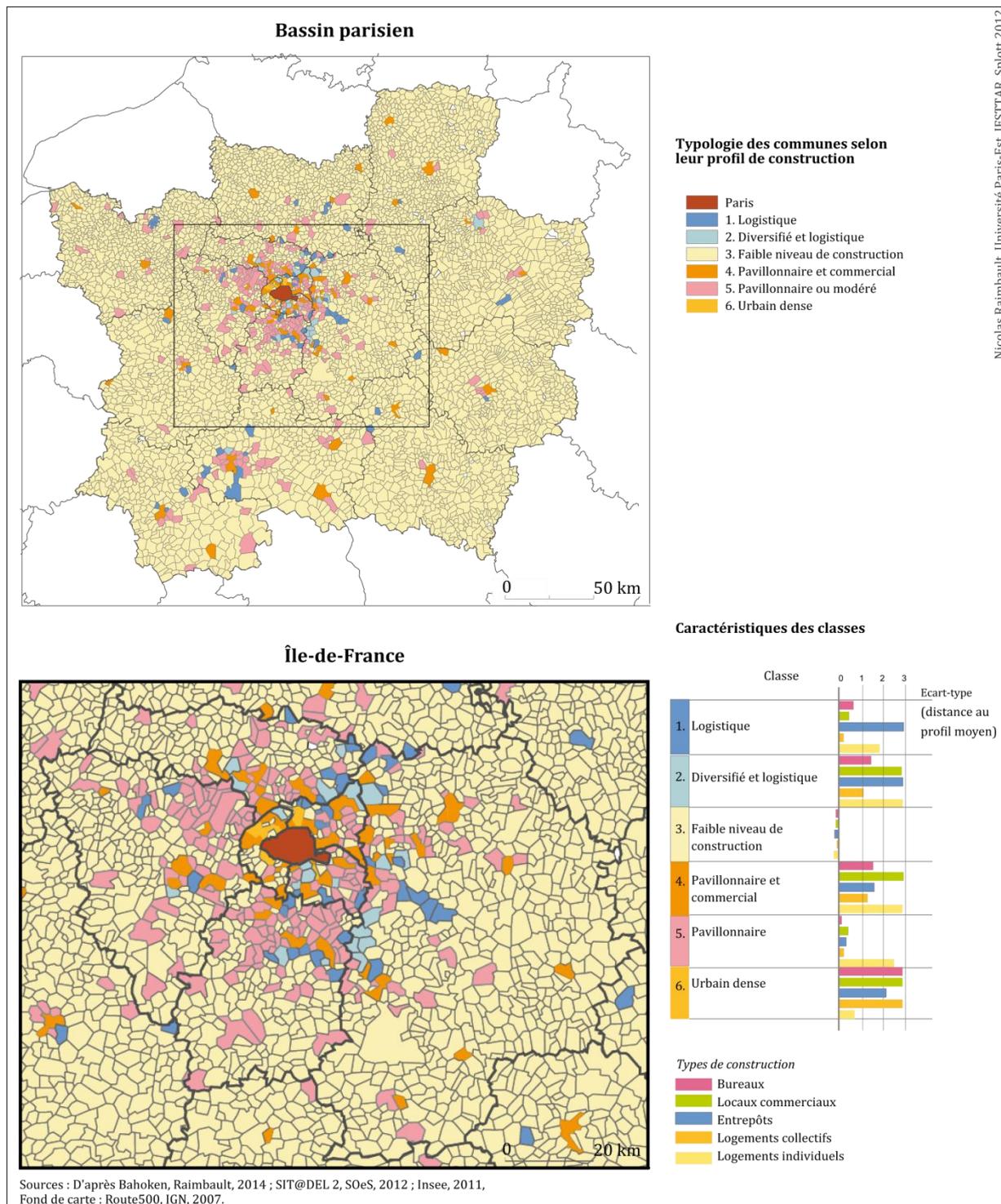
⁸² Les résultats d'une analyse spatiale du périmètre métropolitain comprenant la Seine-Maritime sont présentés en Annexe 5.

⁸³ C'est-à-dire l'Île-de-France et les départements suivants : Eure, Oise, Aisne, Marne, Yonne, Loiret, Loir-et-Cher et Eure-et-Loir ; soit 6001 communes.

⁸⁴ Données : base sit@del2.

retenu pour cette analyse. Ce travail a aussi été mené à l'échelle de la Seine-Maritime (huit classes⁸⁵ qui rendent compte de 91% des différenciations des communes : Figure 4-2).

Figure 4-1. Profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 et 2009



⁸⁵ Ramenées à cinq classes dans la présentation des résultats (Figure 4-2).

Tableau 4-1. Profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 et 2009

Typologie des communes selon leur profil de construction	Contribution de la classe à la construction d'entrepôts	Nombre de communes	Contribution moyenne par commune à la construction d'entrepôts
1 Logistique	24,4	61	0,4
2. Diversifié et logistique	21,6	23	0,9
3. Faible niveau de construction	21,3	5483	0
4. Pavillonnaire et commercial	15,7	103	0,2
5. Pavillonnaire ou modéré	14,4	287	0,1
6. Urbain dense	1,6	8	0,2

Source : *sit@del2*, 2011.

La typologie met en évidence trois catégories principales de communes qui portent le développement logistique de la métropole⁸⁶.

La première catégorie rassemble les classes 1 (logistique) et 2 (diversifié et logistique) qui concentrent tout particulièrement le développement logistique. La classe 2 rassemble 23 communes connaissant un développement alliant commerces, logements individuels, parfois bureaux et surtout immobilier logistique. Ce sont dans ces communes que le développement logistique est le plus fort. Chacune participe en moyenne pour près de 1% du total des entrepôts construits au sein de la métropole parisienne et de ses 6001 communes⁸⁷. Les communes de cette classe concentrent en moyenne plus de 242 000 m² d'entrepôts sur leur territoire, soit environ 12 entrepôts moyens de 20 000 m². Toutefois, cette classe de communes n'est pas la première contributrice à la dynamique de construction d'entrepôts de la métropole. La palme revient de peu à la classe 1 et ses 61 communes. Ces dernières sont, quant à elles, spécialisées tout particulièrement dans l'accueil des activités logistiques. Elles ont, en moyenne, accueilli une moindre surface d'entreposage (100 000 m² par commune soit environ 0,4% du total des entrepôts construits au sein de la métropole) mais ce volume de construction est bien supérieur à celui des autres types de construction immobilière qu'elles ont connus. Ces deux classes regroupent au total 84 communes et expliquent 46% de la construction d'entrepôts. Ces statistiques confirment ainsi l'existence d'une concentration logistique au sein de certaines communes. Cependant, elles montrent aussi que, si une dynamique de spécialisation logistique existe à l'échelle des communes, cette dernière est partielle. Entre 1985 et 2009, les communes les plus actives sur le front logistique sont aussi des communes connaissant une importante construction de logements, de commerces et de bureaux relativement aux autres communes de la métropole. La surface d'entreposage moyenne y est tout de même supérieure aux autres types immobiliers.

⁸⁶ L'Annexe **Erreur ! Source du renvoi introuvable.** présente le profil immobilier de chaque commune de la métropole.

⁸⁷ Selon le périmètre retenu pour cette analyse spatiale.

Une deuxième catégorie importante rassemble les 5770 communes qui construisent peu d'une manière générale ou bien essentiellement des logements individuels : les classes 3 (faible niveau de construction) et 5 (pavillonnaire ou divers et modéré). Ces deux classes, ou plus exactement les 1656 communes en leur sein où des projets logistiques ont été menés, expliquent plus de 35% des constructions logistiques. Ces communes accueillent de petites surfaces, 5500 m² en moyenne. Cette catégorie montre que parallèlement à la dynamique de concentration et de spécialisation, le développement logistique prend aussi la forme d'une dilution à petite dose dans une partie de la périphérie pavillonnaire et au-delà.

Enfin, la dernière catégorie rassemble les classes 4 (pavillonnaire et commercial) et 6 (urbain dense) qui correspondent aux 110 communes au cœur du développement urbain (forte construction de bureaux et de logements collectifs) et périurbain (forte construction de commerce et de logements individuels). Elle explique 15% des constructions logistiques. Cette catégorie donne à voir une autre dimension de la dynamique de dilution logistique. Cette dernière a donc aussi lieu au sein de communes connaissant un développement urbain fort – les entrepôts trouvent une place parmi les constructions de bureaux et de logements collectifs – et de communes connaissant un développement périurbain fort - celui de la construction de pavillons et de zones commerciales. Dans ces communes, les surfaces logistiques sont bien moins importantes que celles des autres types immobiliers mais les doses sont un peu plus importantes que dans la catégorie précédente : moins de 40 000 m² d'entrepôts en moyenne, soit environ 0,1% du total des entrepôts construits au sein de la métropole

Finalement, entre 1985 et 2009, à la lumière de ces analyses, le développement logistique semble pour une part se diluer dans la croissance suburbaine et périurbaine et pour une autre se concentrer nettement en certaines communes, dont une partie ne connaît pas d'autres types de développement immobilier.

1.1.2. La Seine-Maritime : une logique portuaire

En Seine-Maritime, département structuré par l'axe Rouen – Le Havre, dit aussi Basse Seine, la géographie logistique est intimement liée à la dynamique portuaire. On y retrouve aussi deux principales catégories de communes concentrant nettement les constructions d'entrepôts. Il s'agit d'une part de communes spécialisées dans les seules activités logistiques. Il s'agit d'autre part de communes caractérisées par un haut niveau de construction de bureaux, de logements et de commerces comprenant aussi de grandes surfaces d'entreposage (110 000 m² d'entrepôts en moyenne). Comme pour le reste de la métropole parisienne, ces statistiques confirment l'existence d'une dynamique de concentration logistique doublée d'une dynamique de spécialisation logistique partielle. Ces deux catégories expliquent plus de 50% de la construction totale d'entrepôts du département. L'autre moitié des entrepôts se dilue d'une part dans divers communes qui construisent peu d'une manière générale ou bien essentiellement des logements individuels (classes 3 et 4 rassemblant 36% de la construction totale) et d'autre part (11%) dans des communes ayant une

activité de constructions importante et diversifié mais peu tournée vers les entrepôts (classe 5). Cette géographie s'explique aisément. Les deux catégories de communes concentrant les implantations logistiques sont toutes des communes portuaires. Les communes correspondant aux domaines fonciers des autorités portuaires (Grands Ports Maritimes) de Rouen et du Havre concentrent en effet 53% de la construction d'entrepôts en Seine-Maritime. Elles relèvent presque toutes des classes 1 et 2. Il s'agit d'une part des communes du Havre et de Rouen et de leur proche périphérie qui sont, de ce fait, à la fois très urbaines et très logistiques. Il s'agit d'autre part de communes plus éloignées des deux villes portuaires sur lesquelles l'extension portuaire se poursuit. Ces dernières sont particulièrement spécialisées dans la logistique (Figure 4-2).

Figure 4-2. Profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 et 2009 en Seine-Maritime

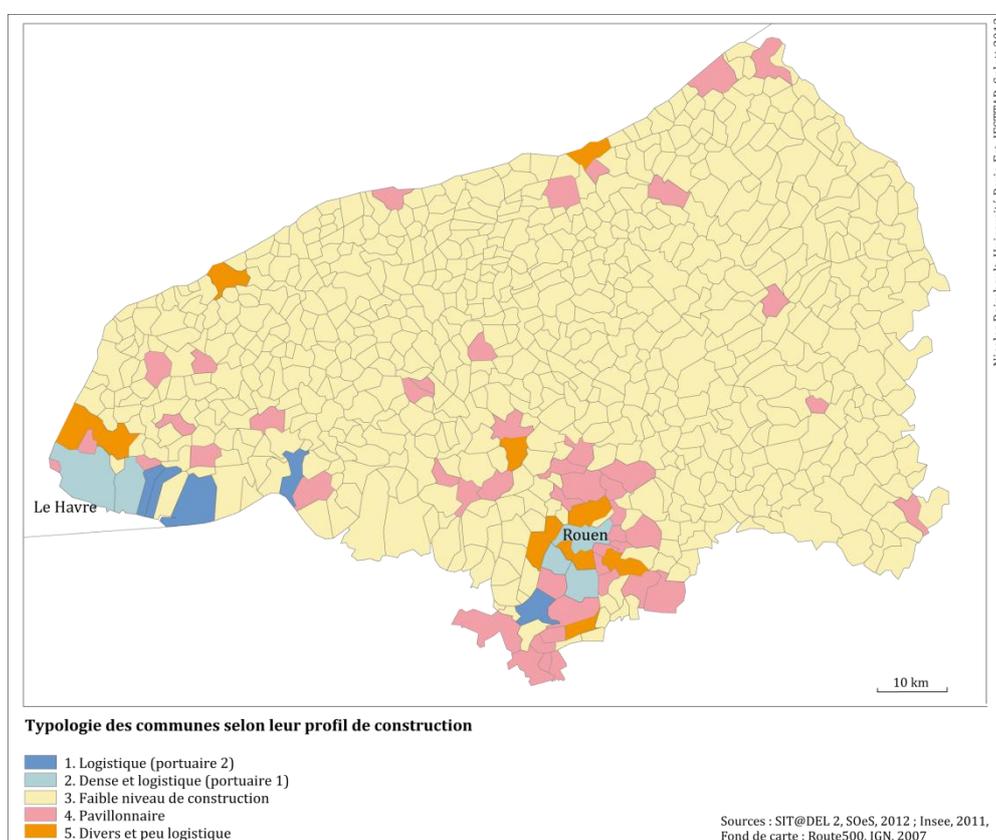


Tableau 4-2. Profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 et 2009 en Seine-Maritime

Typologie des communes selon la construction	Contribution de la classe à la construction d'entrepôts	Nombre de communes	Contribution moyenne par commune à la construction d'entrepôts du département
1. Logistique (portuaire 2)	27,6	5	5,5
2. Dense et logistique (portuaire1)	24,2	5	4,8
3. Faible niveau de construction	22,5	674	0,0
4. Pavillonnaire	14,4	48	0,3
5. Divers et peu logistique	11,2	13	0,9

Source : sit@del2, 2011.

Dans la Basse Seine, les logiques de concentration et de spécialisation logistiques ne rendent donc pas compte d'une dynamique de périurbanisation logistique mais bien de la géographie de l'extension portuaire depuis les villes-centres du Havre et de Rouen vers leurs périphéries le long de l'Estuaire de la Seine. Avec Reims, Rouen et du Havre sont d'ailleurs les seules grandes villes ayant un profil logistique marqué au sein de la métropole de Paris. Un petit mouvement de périurbanisation logistique autour des agglomérations de Rouen, du Havre et, dans une moindre mesure, de Dieppe, est aussi notable. Il explique la dilution des constructions d'entrepôts dans une grande partie des trois autres classes de communes

1.1.3. Les communes les plus logistiques de la métropole parisienne

Le Tableau 4-3 ci-dessous présente les 20 communes ayant connu les plus grandes surfaces de construction d'entrepôts depuis 1985⁸⁸. Ces 20, sur les 6 700 que compte la métropole parisienne, concentrent près de 20 % de la surface d'entreposage construite.

⁸⁸ Un tableau complet des 94 communes plus ou moins spécialisées dans les activités logistiques est en annexes (Annexe 6).

Tableau 4-3. Les communes logistiques de la métropole parisienne

Rang	Commune	Département	Construction d'entrepôts 1985-1997 (m ²)	Construction d'entrepôts 1998-2009 (m ²)	Construction d'entrepôts 1985-2009 (m ²)	Part cumulée	Profil Immobilier
1	Saint-Ouen-l'Aumône	95	215 102,0	235 888,0	450 990,0	1,6	2. Diversifiée et logistique
2	Moissy-Cramayel	77	90 898,0	328 630,0	419 528,0	3,1	2. Diversifiée et logistique
3	Marly-la-Ville	95	119 560,0	246 774,0	366 334,0	4,4	2. Diversifiée et logistique
4	Reims	51	169 246,0	146 534,0	315 780,0	5,6	2. Diversifiée et logistique
5	Châtres	77	-	310 721,0	310 721,0	6,7	1. Logistique
6	Gennevilliers	92	201 555,0	83 470,0	285 025,0	7,7	2. Diversifiée et logistique
7	Mer	41	2 775,0	279 937,0	282 712,0	8,7	1. Logistique
8	Saran	45	63 983,0	208 323,0	272 306,0	9,7	2. Diversifiée et logistique
9	Compans	77	140 379,0	131 121,0	271 500,0	10,7	1. Logistique
10	Savigny-le-Temple	77	164 158,0	102 450,0	266 608,0	11,6	2. Diversifiée et logistique
11	Bussy-Saint-Georges	77	78 906,0	180 094,0	259 000,0	12,6	2. Diversifiée et logistique
12	Croissy-Beaubourg	77	216 580,0	38 242,0	254 822,0	13,5	2. Diversifiée et logistique
13	Paris	75	206 765,0	34 454,0	241 219,0	14,3	2. Diversifiée et logistique
14	Brie-Comte-Robert	77	47 510,0	189 213,0	236 723,0	15,2	2. Diversifiée et logistique
15	Mitry-Mory	77	127 175,0	104 593,0	231 768,0	16,0	2. Diversifiée et logistique
16	Combs-la-Ville	77	76 969,0	150 582,0	227 551,0	16,8	1. Logistique
17	Bussy-Lettrée	51	-	226 388,0	226 388,0	17,6	2. Diversifiée et logistique
18	Lieusaint	77	121 597,0	96 038,0	217 635,0	18,4	2. Diversifiée et logistique
19	Villabé	91	16 370,0	186 779,0	203 149,0	19,1	2. Diversifiée et logistique
20	Chevilly-Larue	94	51 554,0	147 979,0	199 533,0	19,9	2. Diversifiée et logistique

Source : *sit@del2*, 2011.

Il convient maintenant de savoir si les différentes logiques territoriales que nous avons distinguées - concentration, associée à une plus ou moins grande spécialisation des communes, et dilution - renvoient à des temporalités et à des dynamiques générales distinctes. En effet, nous avons montré dans le chapitre 3 que la périurbanisation logistique se renforçait au cours du temps et concernait de nouveaux territoires (Figure 3-8). Comment les différentes catégories statistiques que nous avons distinguées s'inscrivent-elles dans cette évolution ? Autrement dit, la tendance est-elle à ce que la construction d'entrepôts accompagne le développement (péri-) urbain général de la région ou

bien qu'elle soit le fait de communes pionnières, d'un front urbain particulier et différencié ? Une approche diachronique des dynamiques immobilières permet de saisir la construction de ces profils communaux au cours du temps.

1.2. Une dynamique de spécialisation croissante

L'approche diachronique, qui différencie deux périodes, 1985-1997 et 1998-2009, met non seulement en évidence un renforcement de la périurbanisation logistique au cours du temps. Elle montre aussi que le développement logistique ne concerne qu'un nombre de plus en plus restreint de communes. En effet, entre 1985 et 1997, 19,5% des communes avaient accueilli plus de 1000 m² de construction tandis qu'entre 1998 et 2009, cette proportion tombe à moins de 11%. Au cours de la première période, 108 communes concentraient 50% de la construction, elles ne sont plus que 45 dans la seconde période. La comparaison du coefficient de Gini⁸⁹ confirme ces résultats. Il passe de 0,93 pour la première période à 0,97 pour la seconde, ce qui correspond à un accroissement de l'inégale répartition de la construction d'entrepôts. Le mouvement de concentration du développement logistique dans quelques communes se renforce donc au cours du temps. Correspond-il à une spécialisation de ces communes dans le seul développement logistique, conduisant aux singularités de la périurbanisation logistique ?

Une approche diachronique de la typologie immobilière présentée ci-dessus (Figure 4-1) permet de différencier deux principaux profils spatiaux-temporels et de montrer que le double mouvement de desserrement et de concentration correspond aussi à une spécialisation croissante de certaines communes dans le seul développement logistique (Figure 4-3).

⁸⁹ Définition dans la note n°61 p. 121.

Figure 4-3. Comparaison des profils immobiliers entre 1985 - 1997 et 1998 – 2009

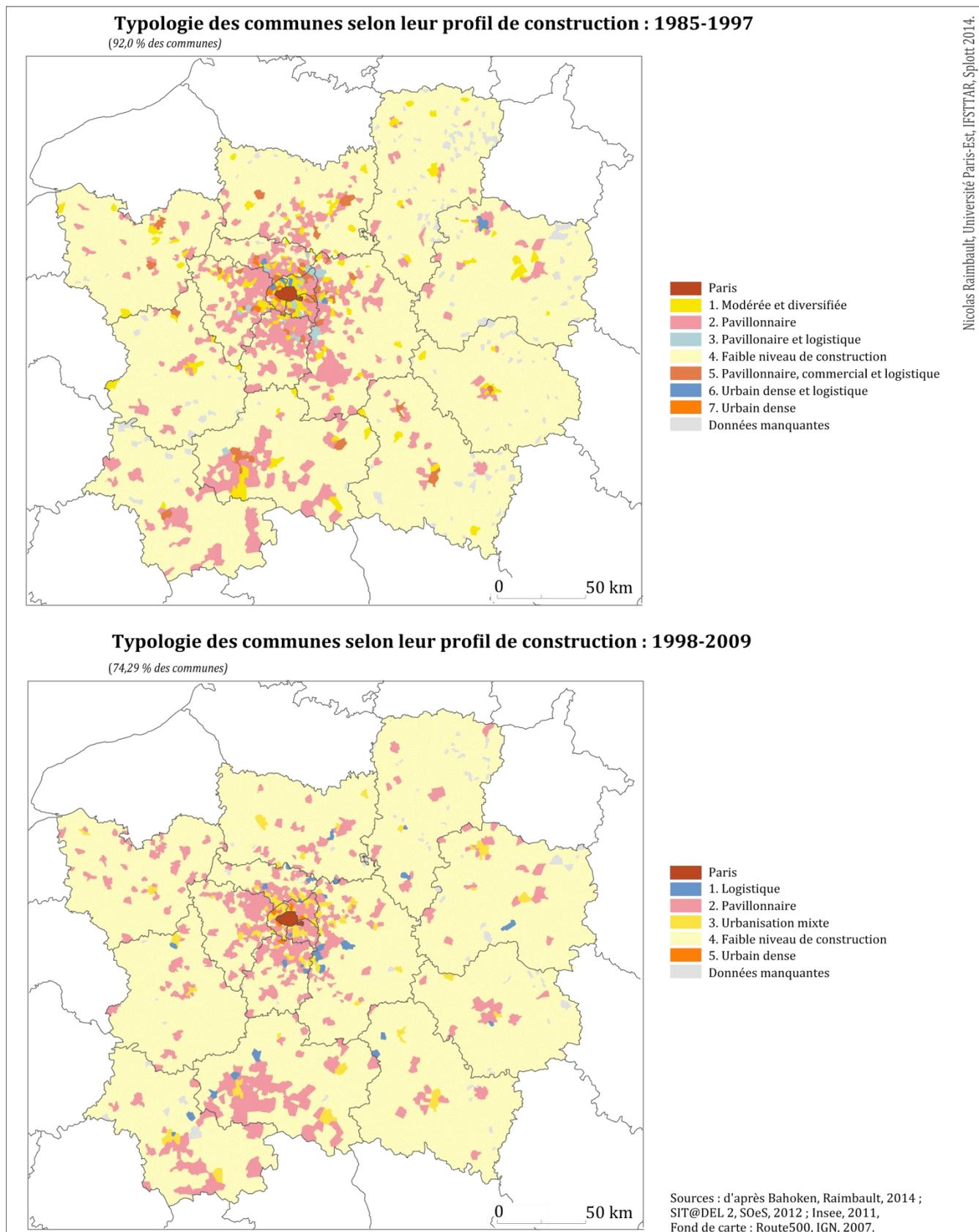


Tableau 4-4. Profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 - 1997 et 1998 – 2009

Période	Typologie des communes selon la construction	Part de la construction d'entrepôts (en %)	Nombre de communes	Part moyenne de construction d'entrepôts (en %)
1985-1997	1. Modérée et diversifiée	26,4	161	0,2
	2. Pavillonnaire	17,3	604	0
	3 Pavillonnaire et logistique	17,2	23	0,7
	4. Faible niveau de construction	16,3	4962	0
	5. Pavillonnaire, commercial et logistique	13,2	39	0,3
	6. Urbain dense et logistique	7,5	6	1,3
	7 Urbain dense	0,6	9	0,1
1998-2009	1. Logistique	38,7	30	1,3
	2. Pavillonnaire	32,2	547	0,1
	3. Urbanisation mixte	18	104	0,2
	4. Faible niveau de construction	10	5225	0
	5. Urbain dense	0,7	7	0,1

Source : *sit@del2*, 2011.

Entre 1985 et 1997, deux grandes catégories se dégagent. Certaines communes connaissent conjointement un développement logistique modéré et un développement urbain (bureaux et logements collectifs : classe 6) ou bien un développement pavillonnaire et commercial (classe 1 et 5). D'autres accueillent des surfaces d'immobilier logistique plus importantes mais à côté du logement individuel (classe 3). Ces 23 dernières communes ne représentent toutefois que 17% du total de la construction d'entrepôts.

Dans la période plus récente, un changement majeur se dessine : une catégorie de communes (classe 1) concentre fortement les constructions d'entrepôts en se spécialisant dans ce type d'immobilier : les entrepôts sont, de loin, le type immobilier dominant pour ces communes (145 000 m² d'entrepôts construits en moyenne entre 1998 et 2009). Les 30 communes concernées concentrent près de 40% de la construction totale de la période. Cette classe de communes est la première contributrice à la dynamique de construction d'entrepôts de la métropole sur cette période. Ces communes relèvent de deux trajectoires. Il s'agit majoritairement (plus de 20 communes sur les 30) de communes ayant connu dans la période précédente une activité immobilière réduite et limitée aux seuls logements individuels. Le développement logistique constitue pour ces communes une dynamique d'urbanisation qu'elles n'avaient pas encore connue. Le développement logistique les fait entrer dans la dynamique de périurbanisation. La logistique est « pionnière » dans ces territoires selon l'expression de Hesse (2008). Ces communes se situent majoritairement en grande couronne francilienne et aux portes de l'Île-de-France, dans les départements limitrophes. Il s'agit ensuite de communes déjà engagées précédemment dans une dynamique d'urbanisation plus ou moins diversifiée comprenant l'immobilier logistique. Ces communes se spécialisent donc depuis 10 ans plus

particulièrement dans la logistique. Ces communes sont plus proches du cœur de la métropole. Par ailleurs, dans cette période, il n'existe plus de commune alliant à la fois un développement logistique fort et un développement fort des autres types immobiliers, comme c'était le cas précédemment. Toutefois, le mouvement de dilution de la construction d'entrepôts dans la croissance périurbaine (classes 2, 3 et 4) se poursuit parallèlement. Enfin, notons que la catégorie « faible niveau de construction » (classe 4) ne compte plus que pour 10% de la construction d'entrepôts, alors qu'il s'agissait dans la période précédente de l'une des premières contributrices à la dynamique générale de construction d'entrepôts.

En Seine-Maritime, la comparaison entre les périodes 1985 – 1997 et 1998 – 2009 met aussi en évidence un mouvement de spécialisation logistique de certaines communes. Celui-ci résulte presque exclusivement d'un mécanisme que nous avons pointé précédemment : l'extension des espaces portuaires depuis la ville-port historique vers sa périphérie. Ainsi la spécialisation logistique la plus forte est-elle celle des petites communes situées dans la partie la plus en amont au sein de la zone industrialo-portuaire du Havre (Saint-Vigor-d'Ymonville, Oudalle, Gonfreville-l'Orcher). Ce sont dans ces communes que les réserves foncières de l'AP havraise sont les plus importantes. Elles sont donc le lieu privilégié des projets en immobilier logistique au sein du port. Selon leur situation dans les périphéries havraises et rouennaises, les autres communes correspondant au domaine portuaire ont une spécialisation logistique plus ou moins tempérée par d'autres développements immobiliers résidentiels, commerciaux ou de bureaux tandis que les deux villes-centres du Havre et de Rouen gardent un profil à la fois très urbains et très logistiques sur les deux périodes.

Cette perspective diachronique montre donc que depuis 10 ans le développement logistique, en se concentrant, s'inscrit davantage dans quelques communes plus spécialisées, avec parallèlement la poursuite du processus de dilution, alors qu'il s'inscrivait auparavant dans le développement général des périphéries proches et lointaines. Cette rupture découle-t-elle de l'émergence de nouvelles modalités de production des espaces logistiques ?

1.3. La géographie d'un changement de mode de la production des espaces logistiques

La rupture que nous venons de mettre en évidence renvoie largement à deux processus distincts d'implantation logistique, eux même liés à des modalités différentes de production des espaces logistiques.

Nous avons expliqué dans le chapitre 2 (p. 110) que les entrepôts peuvent s'implanter dans des zones d'activités économiques existantes ou bien dans des zones d'activités économiques aménagées à l'occasion du ou des entrepôts en question. Chronologiquement, le développement logistique correspondant à la période 1985 – 1997 est majoritairement le fruit du premier processus d'implantation tandis que le développement logistique correspondant à la période 1998 – 2009 résulte majoritairement de l'aménagement de nouvelles zones d'activités *ex-nihilo*. En effet, dans les années

1980 et 1990, il y a un important foncier disponible pour les activités logistiques au sein de la métropole parisienne. De nombreuses zones industrielles ont été aménagées durant les trente glorieuses et de nombreuses parcelles cherchent encore des occupants. De plus, la désindustrialisation, particulièrement forte dans la région parisienne, laisse derrière des parcelles vacantes pouvant convenir aux activités logistiques. Les entrepôts trouvent ainsi assez facilement leur place dans les différentes zones industrielles préexistantes de la métropole.

A la fin des années 1990, ce foncier devient plus rare, les parcelles intéressantes des différentes zones industrielles sont à peu près toutes occupées. De plus, les entrepôts sont de plus en plus grands et exigent d'excellents accès autoroutiers (davantage que la proximité à vol d'oiseau aux villes-centres), et plus généralement de bons équipements routiers, des aires de manœuvre spacieuses, que les zones industrielles anciennes n'offrent pas toujours. Des parcelles disponibles correspondant aux critères des implantations logistiques font défaut. Par conséquent, de plus en plus d'implantations logistiques ont lieu dans cette période au sein de zones d'activités économiques aménagées récemment, voire aménagées pour ces implantations logistiques, c'est-à-dire au sein de zones d'activités économiques dédiées aux activités logistiques, soit des « plates-formes logistiques » selon la définition de Savy (Savy, 2005, 2006b ; cf. chapitre 2, p. 102). Ces nouveaux enjeux de production d'espaces logistiques entraînent donc un mouvement de « plateformisation logistique » (Savy, 2005, 2006b ; Samarcande, 2009, Duong, Savy, 2012), c'est-à-dire un mouvement de concentration d'une part de plus en plus grande des implantations logistiques au sein de ces « plates-formes logistiques ».

Notre analyse statistique montre que ce mouvement a deux conséquences géographiques. D'une part, il concentre les implantations logistiques dans un plus petit nombre de communes. D'autre part, il spécialise certaines communes dans l'accueil d'activités logistiques. Une « plateformisation logistique » est donc aussi à l'œuvre à l'échelle des communes : les implantations logistiques se concentrent de plus en plus nettement dans des communes spécialisées dans les activités logistiques parce que des zones logistiques dédiées y ont été aménagées.

Cette évolution montre que les deux processus d'implantation logistique que nous avons distingués ne correspondent pas aux mêmes modalités de production des espaces logistiques. Le premier processus, des entrepôts dans des zones industrielles existantes, n'est pas le fait d'un système structuré de production des espaces logistiques. Les zones industrielles n'ont pas été aménagées, par les acteurs publics concernés (collectivités, établissements publics ou SEM), pour les activités logistiques. Elles proposent des parcelles convenant aux implantations logistiques. Des chargeurs, des logisticiens ou des promoteurs y construisent ensuite des entrepôts sans liens particuliers avec l'aménageur, parfois bien après le temps de l'aménagement. Le processus de production des entrepôts reste largement interne à la sphère privée. Comme nous l'indiquions dans le chapitre 2, les interventions des communes et de leur groupement sont limitées dans le cadre de ce type d'implantation logistique. Le rôle de l'action publique peut se réduire à la seule signature de permis de construire.

Inversement, le second processus, l'aménagement de nouvelles zones d'activités économiques voire de zones logistiques, structure un système public-privé spécifique de production des espaces logistiques. L'action publique est plus déterminante dans ce cas : un nouveau plan d'urbanisme doit être dessiné, l'opération d'aménagement doit être conduite et justifiée. Il est donc théoriquement très structurant. De plus, les opérations étant de taille de plus en plus grande, les enjeux liés à l'investissement privé sont plus importants. Si le partage des rôles entre public et privé est différent selon les montages (chapitres 4 et 5), schématiquement, l'action publique porte plutôt sur l'aménagement, parfois la gestion des équipements collectifs et surtout le portage politique tandis que les acteurs privés se concentrent plutôt sur la construction des bâtiments et la gestion immobilière. Parce qu'ils correspondent à deux modes différents de production des espaces logistiques, ces deux processus d'implantation logistique ne produisent pas la même géographie.

En effet, le premier processus, parce qu'il est lié aux zones industrielles héritées de choix d'aménagement passés, s'inscrit davantage dans le développement urbain général des périphéries que le second. Ce dernier conduit à de nouvelles opérations d'aménagement, nécessitant de grandes surfaces foncières. Il participe donc davantage à l'étalement urbain. Or, ces deux processus d'implantation logistique et modes de production des espaces logistiques correspondent plus ou moins à la dichotomie que nous avons mise en lumière dans la Figure 4-1 entre les deux types de communes concentrant les implantations logistiques. La classe de communes caractérisée par une construction importante à la fois de commerces, de logements individuels et d'entrepôts (classe 2) correspond majoritairement au premier processus d'implantation logistique. La classe de commune, qui est spécialisée tout particulièrement dans l'accueil des activités logistiques (classe 1) découle majoritairement du second processus d'implantation logistique. Comme le montre le Tableau 4-5, le premier processus correspond plutôt à des espaces de banlieue, tandis que le second se manifeste davantage dans le périurbain proprement dit (au sens de l'Insee). En ce sens, le premier processus d'implantation logistique, et le mode de production des espaces logistiques qui l'accompagne, est plutôt intégré au et inséré dans le fonctionnement urbain et la dynamique générale de construction immobilière. Il ne s'en distingue pas foncièrement. Le second processus d'implantation logistique se déploie dans des espaces plus spécialisés et plus éloignés du cœur de la métropole. C'est principalement sous son impulsion que se dessine le front périurbain logistique singulier que nous avons mis en évidence dans le chapitre 3.

Tableau 4-5. Profils immobiliers et situation spatiale

Type de commune (ZAUER, 1999) Profil immobilier	Villes-centre	Communes des pôles urbains (banlieues)	Communes monopolarisées et multipolarisées ⁹⁰	Communes de l'espace rural
1. Logistique	0,0	45,9	49,2	4,9
2. Diversifié avec un fort accent logistique	4,3	78,3	17,4	0,0
3. Faible niveau de construction	0,2	5,5	62,4	32,0
4. Pavillonnaire et commercial	19,4	68,9	11,7	0,0
5. Pavillonnaire ou modéré	3,1	63,1	28,9	4,9
6. Urbain dense	0,0	100,0	0,0	0,0

Sources : *sit@del2*, 2011 ; Insee, 2002.

Le passage d'un mode de production des espaces logistiques à un autre se traduit par une déconnexion spatiale entre ville et activités logistiques. Les développements logistiques les plus récents sont de plus en plus éloignés du cœur métropolitain. Surtout, ils se concentrent de plus en plus massivement au sein de communes spécialisées dans la seule logistique. Les territoires du développement urbain et périurbain (résidentielle) et les territoires du développement logistique se déconnectent ainsi. Cette déconnexion peut être appréhendée comme le révélateur d'un passage d'une logique de suburbanization et celle d'un de post-suburbanization au sein de la métropole parisienne (chapitre 2).

Pour saisir les conséquences de ces mutations géographiques en termes de modes de gouvernance, il faut poursuivre la description de ces territoires pour comprendre dans quelles trajectoires territoriales le développement logistique s'inscrit. Quels sont les caractéristiques socio-démographiques des communes concentrant les activités logistiques ? Est-ce que la nouvelle géographie logistique des dix dernières années repose sur des communes au profil socio-démographique différent de celui des communes de la première géographie logistique ?

1.4. Géographie logistique et fragmentation socio-spatiale : héritage industriel et nouveaux territoires logistiques

Nous avons montré dans le chapitre 3 que les activités logistiques de gestion opérationnelle des flux de marchandises, c'est-à-dire la matérialisation la plus massive du développement logistique, s'opposent assez nettement aux fonctions métropolitaines supérieures de la « ville d'exception » (Halbert, 2010). De plus, nous avons montré dans le chapitre 2 que les emplois correspondant aux activités logistiques étaient en grande majorité des emplois ouvriers. Le développement logistique

⁹⁰ Définition du périurbain selon l'Insee (2010).

tend donc à redistribuer la géographie ouvrière de la métropole parisienne. Est-ce que, pour ces différentes raisons, le mouvement de concentration d'entrepôts dans certaines communes s'inscrit dans une division sociale et fonctionnelle de la métropole ? Autrement dit, la géographie logistique est-elle l'une des dimensions de la fragmentation des espaces métropolitains entre espaces d'excellence et espaces de relégation économique et sociale selon l'hypothèse de la ville duale (Sassen, 1996) ?

1.4.1. Profil social des communes logistiques

Pour répondre à ces questionnements, nous avons effectué une analyse des corrélations entre les surfaces d'entrepôts construites par commune et des indicateurs sociologiques et démographiques des mêmes communes à savoir, le taux d'imposition, le salaire médian, les professions et catégories socio-professionnelles, la part des différentes classes d'âge, la croissance démographique (Insee, 2007) et le potentiel fiscal et financier par habitant (DGF, 2010). Ces corrélations se sont révélées inexistantes : il n'y a pas d'homogénéité démographique et sociale des communes qui accueillent des activités logistiques (Raimbault et Bahoken, 2014). La Figure 4-4 illustre cette hétérogénéité des communes logistiques. Un travail de typologie montre cependant que les constructions d'entrepôts interviennent dans deux principaux types sociodémographiques de communes : un type populaire (surreprésentation des Professions et Catégories Socioprofessionnelles [PCS] ouvrier et employé) et un type intermédiaire.

Figure 4-4. Logistique et profil social des communes

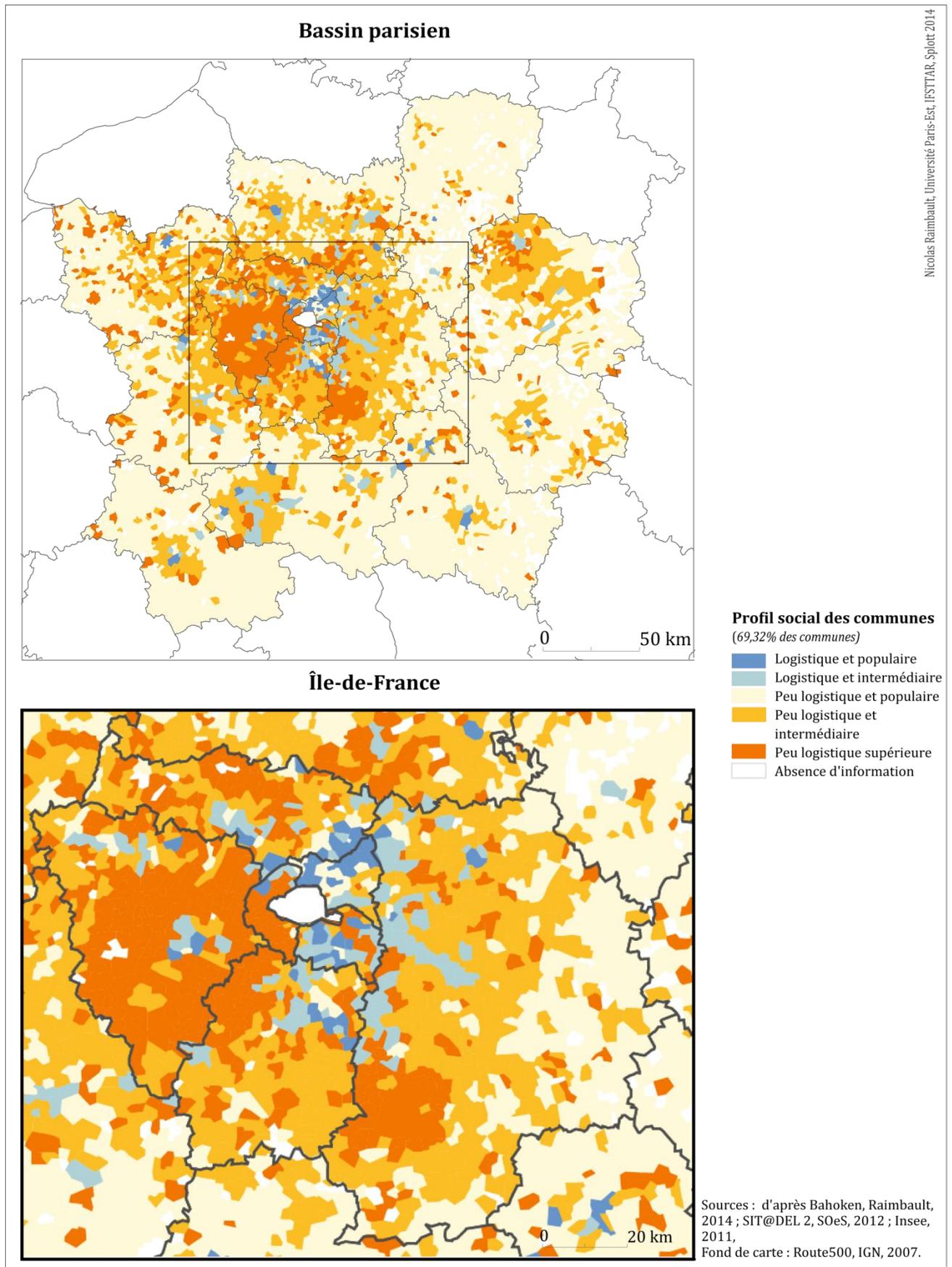
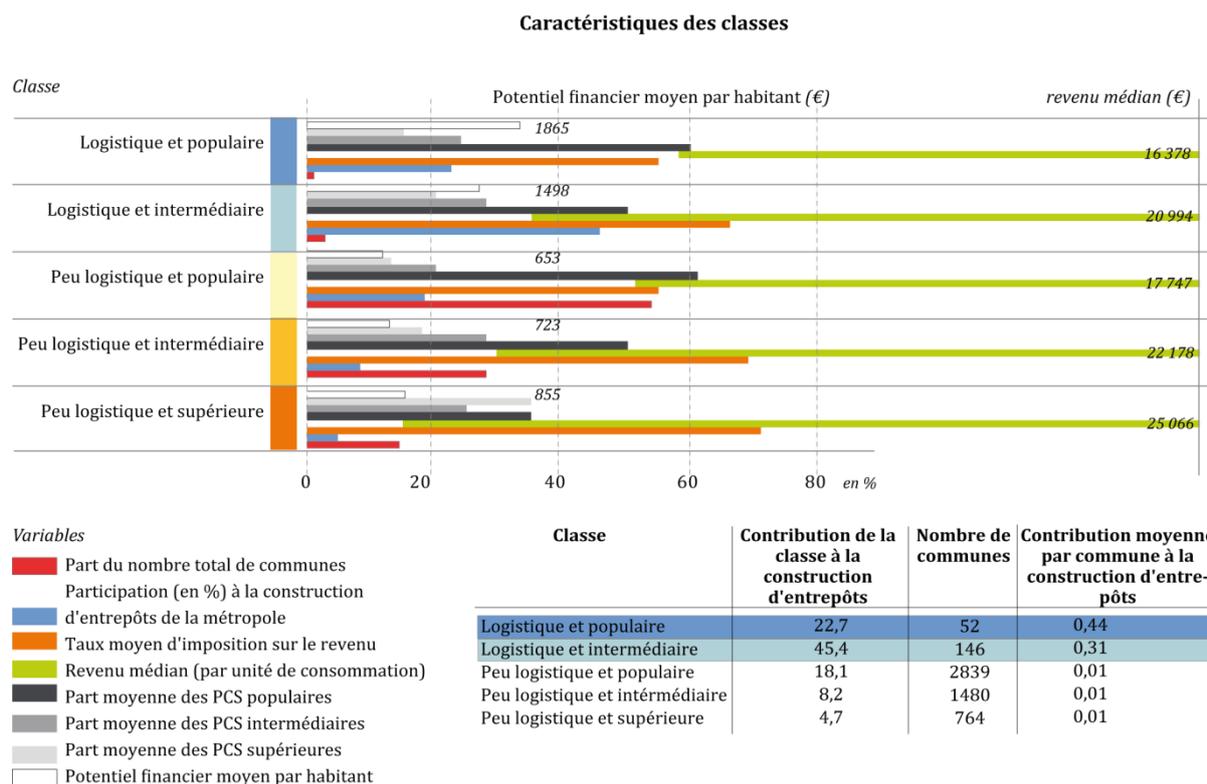


Figure 4-5. Logistique et profil social des communes : développement de la typologie



Nicolas Raimbault, Université Paris-Est, IFSTTAR, Splott 2014.

Lecture du diagramme :

Les communes de type "logistique et intermédiaire" représentent 2,76 % des communes de la métropole parisienne et ont accueilli 46 % des constructions d'entrepôts depuis 1985. 50 % des habitants de ces communes relèvent des professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) employés et ouvriers (la moyenne des communes de la métropole est de 53 %). Leur revenu médian s'élève à 20 994 € annuels (la moyenne des communes de la métropole est de 20 100 €). Le potentiel financier par habitant de ces communes, c'est-à-dire la masse de recettes que la commune serait en mesure de mobiliser, si elle appliquait les taux moyens de fiscalité, rapportée au nombre d'habitants (plus le potentiel est élevé, plus les moyens budgétaires d'une commune peuvent être considérés comme élevés), est de 1 498 € (la moyenne des communes de la métropole est de 737 € par habitant).

Sources : d'après Bahoken, Raimbault, 2014 ; sit@del2, SOeS, 2012 ; Insee, 2011.

Le développement logistique suit donc deux trajectoires socio-territoriales. La première est celle de communes qui profitent de la croissance urbaine et surtout périurbaine. La seconde est celle de communes qui correspondent à l'hypothèse de fragmentation socio-fonctionnelle de la métropole⁹¹ et de la ségrégation socio-spatiale qui en découle⁹² dont Cary et Fol (2012) ont proposé une synthèse récemment. A l'échelle de la seule Île-de-France, cette fragmentation est cependant plus marquée (Raimbault et Bahoken, 2012). En effet, au sein de l'agglomération parisienne, la majorité des communes populaires sont logistiques. Ces deux trajectoires semblent avoir une dimension spatiale notable bien qu'elle ne soit pas totalement nette. Les communes logistiques les moins favorisées correspondent plutôt aux périphéries proches (la banlieue rouge) ; les communes plus intermédiaires plutôt aux périphéries plus éloignées. Enfin, ce qui n'est pas surprenant mais mérite d'être signalé, le développement logistique évite les communes les plus aisées.

⁹¹ Cette notion renvoie à une littérature importante, par exemple : Davis (1997) ; Scott et Soja (1998), Soja (2000) ; Dear (2000) ; Marcuse et Van Kenpem (2000) ; Graham et Marvin (2001) ; Macleod (2011).

⁹² Sur la ségrégation socio-spatiale, on peut notamment citer Roncayolo (1972) ; Brun et Rhein (1994) ; Petreccelle (2006) ; Saint-Julien et Le Goix (2007) et Lapeyronnie (2008).

1.4.2. *La géographie industrielle en héritage*

En raison du premier processus d'implantation logistique, celui qui repose sur des zones industrielles préexistantes, soit le premier mode de production des espaces logistiques mis en évidence précédemment, la géographie logistique s'inscrit pour partie dans l'héritage de la géographie industrielle de la métropole parisienne. La participation partielle du développement logistique à la fragmentation socio-fonctionnelle doit ainsi être analysée comme la conséquence de cette inscription. La Figure 4-4 montre nettement que la « banlieue rouge » (Subra, 2004), associant zones industrielles et habitat populaire, est devenue logistique. Corolaire paradoxal, la construction d'entrepôts a ainsi lieu dans des communes fiscalement plus riches que la moyenne francilienne, avec un potentiel fiscal par habitant entre deux et trois fois supérieur à la moyenne. En effet, à l'instar des territoires productifs que L. Davezies a mis en lumière (2008), la construction d'entrepôts est donc avant tout le fait de communes « [fiscalement] *riches de pauvres* [habitants] », selon la formule du maire de Compans (Entretien : 08/04/2011). La construction d'entrepôts survient dans les territoires où les activités productives, définies comme la sphère non-présentielle⁹³, ont un poids communal plus important que dans la moyenne francilienne. De ce fait, la situation fiscale favorable de ces communes ne renvoie pas nécessairement à la seule présence d'activités logistiques, bien que celle-ci y participe. La fragmentation socio-fonctionnelle de la métropole, selon un modèle français qui lie présence d'activités productives et logistiques, populations défavorisées et ressources fiscales importantes, est très résiliente. Ce modèle pourrait cependant souffrir de la réforme de la Taxe Professionnelle que nos données ne prennent pas en compte.

Parallèlement, le développement logistique, qui repose sur l'aménagement de nouvelles zones logistiques, c'est-à-dire le second mode de production des espaces logistiques ne semble pas entraîner les territoires d'accueil dans des processus particuliers de relégation. En effet, les communes concentrant de cette façon les implantations logistiques pendant la seconde période sont majoritairement peuplées de PCS intermédiaires. Ces territoires deviennent même plus riches fiscalement que la moyenne francilienne. Cette affirmation demande cependant à être confirmée sur le temps long.

La géographie logistique s'inscrit finalement dans une géographie sociale assez marquée : au sein des communes populaires de la première couronne d'une part et au sein de communes intermédiaires des périphéries plus éloignées d'autre part. S'inscrit-elle aussi dans une géographie politique particulière ?

⁹³ D'après l'Insee : «[...] il s'agit des activités qui produisent des biens majoritairement consommés hors de la zone et des activités de services tournées principalement vers les entreprises de cette sphère». <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/sphere.htm>, consulté le 10/08/2014.

1.5. Les couleurs politiques du développement logistique

L'action publique des communes est une variable d'explication majeure de la géographie du développement logistique, notamment dans le cadre du second mode de production des espaces logistiques. Ce constat amène à la question suivante. Est-ce que les politiques publiques qui rendent possible les implantations logistiques relèvent d'une couleur politique en particulier ? A l'échelle des 6 700 communes de la métropole parisienne, notre analyse repose sur le résultat des élections municipales de 2008⁹⁴. Les résultats de 2014 ne correspondent pas à la période temporelle que nous analysons et les données antérieures à 2008 sont difficilement accessibles. Cette analyse quantitative est donc partielle. Elle offre tout de même des enseignements utiles à notre recherche.

Une forte hétérogénéité politique caractérise les communes qui supportent le développement logistique (Tableau 4-6). Une fois de plus, il n'y a pas de corrélation nette. Cette hétérogénéité est cohérente avec la diversité sociologique et spatiale des territoires infra-métropolitains supportant le développement logistique que nous avons mise en évidence. Il apparaît tout de même que les communes ayant des maires de gauches (PCF, EELV, PS et divers Gauche) participent de manière un peu plus forte à la construction totale d'entrepôts que les communes ayant des maires de droite (Centre, UMP et divers droite) : 50% contre 44% pour la droite. La participation des communes de gauche au développement logistique est bien plus que proportionnelle à la part que représentent ces communes sur le nombre totale de communes de la métropole. Elle est cependant légèrement moins que proportionnelle à leur poids démographique (52% contre 50%).

Tableau 4-6. Couleur politique du développement logistique

Couleur politique des communes en 2008	Sans étiquette connue	Extrême Gauche	PCF	EELV	PS	DVG	DVD (dont centre)	UMP	Extrême Droite
Participation à la construction totale d'entrepôts (en %)	5,4	0,0	14,0	0,4	26,9	9,3	25,8	18,2	0,0
Part des communes de la métropole (en %)	11,0	0,0	1,6	0,3	5,8	14,9	57,8	8,4	0,2
Part des habitants de la métropole (en %)	2,7	0,0	9,1	0,8	34,0	8,3	21,7	23,3	0,0
Part des "communes logistiques" (classes 1 et 2 de la Figure 4-1 et classes 1 et 2 de la Figure 4-2) (en %)	1,1	0,0	18,1	1,1	26,6	6,4	25,5	21,3	0,0

Sources : MGT-IDEES-Ministère de l'Intérieur, Mises en forme par Céline Colange, UMR IDEES, 2010 ; *sit@del2*, 2011.

⁹⁴ Mises en forme par Céline Colange, UMR IDEES.

Si l'on restreint l'analyse aux seules communes que nous avons caractérisées comme territoires logistiques dans nos analyses précédentes, c'est-à-dire les communes des classes « logistique » et « diversifié et logistique » de la Figure 4-1 ainsi que les communes des classes « portuaire 1 » et « portuaire 2 » de la Figure 4-2, certaines permanences dans les couleurs politiques des majorités municipales depuis 1989 sont notables (Tableau 4-7). Globalement, les résultats sont comparables à ceux concernant l'ensemble des communes : il y a un peu plus de communes logistiques de gauche que de droite, tant en 2008 que sur la moyenne des résultats électoraux de 1989 à 2008. Nous pouvons plus précisément noter le poids important du PCF au sein des communes logistiques, nettement supérieur au poids démographique des communes communistes. De plus, les différentes classes de communes ont une couleur politique plus nette et assez stable dans le temps. Il apparaît en effet que les communes dont l'urbanisation est « diversifié et logistique », c'est-à-dire principalement les communes logistiques ayant hérité de zones industrielles, sont très marquées à gauche, avec notamment un grand nombre de communes PCF. Inversement, les communes spécialisées dans la « logistique », c'est-à-dire principalement les communes devenues logistiques suite à l'aménagement récent d'une zone d'activités économiques, sont marquées à droite. En remontant aux résultats de 1989 et 1995, ces communes ont même majoritairement élu des listes « sans étiquette », ce qui est un marqueur des communes peu peuplées et/ou rurales.

Tableau 4-7. Couleur politique des communes logistiques de 1989 à 2008

Années	Profil de construction des communes	Couleur politique des communes						
		Sans étiquette connue	PCF	EELV	PS	DVG	DVD (dont centre)	UMP
en 2008	2. Diversifié et logistique	0,0	39,1	0,0	39,1	0,0	4,3	17,4
	1. Logistique	1,6	8,2	1,6	21,3	9,8	34,4	23,0
	3. Portuaire 1	0,0	40,0	0,0	40,0	0,0	0,0	20,0
	4. Portuaire 2	0,0	20,0	0,0	20,0	0,0	40,0	20,0
	Total	1,1	18,1	1,1	26,6	6,4	25,5	21,3
en 2001	2. Diversifié et logistique	4,3	39,1	0,0	34,8	0,0	8,7	13,0
	1. Logistique	11,5	9,8	0,0	13,1	8,2	31,1	26,2
	3. Portuaire 1	0,0	40,0	0,0	20,0	0,0	20,0	20,0
	4. Portuaire 2	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0	40,0	40,0
	Total	8,5	19,1	0,0	18,1	5,3	25,5	23,4
en 1995	2. Diversifié et logistique	8,7	39,1	0,0	30,4	4,3	0,0	17,4
	1. Logistique	41,0	11,5	0,0	9,8	1,6	13,1	23,0
	3. Portuaire 1	0,0	40,0	0,0	40,0	0,0	0,0	20,0
	4. Portuaire 2	60,0	20,0	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0
	Total	31,9	20,2	0,0	17,0	2,1	8,5	20,2
en 1989	2. Diversifié et logistique	13,0	39,1	0,0	26,1	0,0	4,3	17,4
	1. Logistique	47,5	9,8	0,0	11,5	0,0	13,1	18,0
	3. Portuaire 1	0,0	60,0	0,0	40,0	0,0	0,0	0,0
	4. Portuaire 2	80,0	0,0	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0
	Total	38,3	19,1	0,0	17,0	0,0	9,6	16,0
en moyenne sur les quatre élections	2. Diversifié et logistique	6,5	39,1	0,0	32,6	1,1	4,3	16,3
	1. Logistique	25,4	9,8	0,4	13,9	4,9	23,0	22,5
	3. Portuaire 1	0,0	45,0	0,0	35,0	0,0	5,0	15,0
	4. Portuaire 2	35,0	15,0	0,0	15,0	0,0	20,0	15,0
	Total	19,9	19,1	0,3	19,7	3,5	17,3	20,2

Sources : MGT-IDEES-Ministère de l'Intérieur, Mises en forme par Céline Colange, UMR IDEES⁹⁵ ; recueil personnel de données ; sit@del2.

Il ressort de ces statistiques une corrélation entre les deux processus d'implantation, c'est-à-dire les deux modes de production des espaces logistiques que nous avons distingués, et la dichotomie gauche-droite. Le développement logistique à partir des zones industrielles existantes serait plutôt de gauche, voire même communiste, tandis que l'aménagement de zones logistiques serait plutôt de droite. Cependant, nous avons vu que les enjeux du portage politique entre les deux processus

⁹⁵ Les données antérieures à 2008 sont difficilement accessibles.

n'étaient pas les mêmes. La signification et le poids de la variable politique ne doivent donc pas être analysés de la même façon entre ces deux trajectoires de développement logistique.

Par l'approche statistique et cartographique, nous avons distingué deux grands types de territoires logistiques renvoyant à deux processus d'implantation et deux modes de production des espaces logistiques. Un premier ensemble de territoires logistiques s'inscrit dans l'héritage de la géographie des zones industrielles. Un second ensemble repose sur l'aménagement de nouvelles zones d'activités économiques. Le développement logistique poursuit la fragmentation socio-fonctionnelle dessinée lors de l'industrialisation de la région et conduit simultanément à l'émergence d'un nouveau front urbain aux avant-postes de la métropole. Cependant, la diversité territoriale du développement logistique est plus grande que cette seule dichotomie. Il convient de mieux saisir les différentes trajectoires territoriales dans lesquelles s'inscrivent les processus d'implantation logistique.

2. Les trajectoires territoriales du développement logistique parisien

Avant d'analyser finement les processus et les relations entre les acteurs au sein des modes de gouvernance locaux par le prisme du fonctionnement des marchés immobiliers logistiques (chapitre 5) et de plusieurs études de cas (chapitre 6), notre travail statistique et cartographique nous permet de distinguer cinq grandes trajectoires territoriales du développement logistique parisien. L'objectif de ce travail est de poursuivre la description des communes logistiques d'une façon plus dynamique en articulant leurs caractéristiques sociales, fiscales, économiques mais aussi les héritages, la situation spatiale et la taille démographique de ces communes ainsi que la temporalité de leur développement logistique. Ces trajectoires ont été construites autour de variables correspondant aux données que nous avons analysées précédemment ainsi que d'informations dont les chapitres précédents ont révélé l'importance. Ces trajectoires pourraient être des déterminants centraux des modes de gouvernance que nous cherchons à identifier. Comme le montrent les travaux de Phelps et de Wood au sujet des territoires suburbains et post-suburbains (2011), la structure des modes de gouvernance de ces territoires est intimement liée à leur trajectoire, à leur stade de développement, à leur degré de maturation. Les trajectoires territoriales devraient façonner les modes de gouvernance du développement logistique qui les confortent en retour.

2.1. Les variables des trajectoires territoriales

La première variable retenue est celle la présence d'une zone industrielle préexistante aux implantations logistiques ou non. Dans ce dernier cas, l'implantation logistique découle de l'aménagement d'une zone d'activités économiques *ex-nihilo* voire d'une zone logistique. Cette information révèle la nature de l'implantation logistique. Nous en avons montré toute l'importance au cours de ce chapitre.

La deuxième variable correspond à la présence ou non d'un gestionnaire (aéro-) portuaire dans le territoire communal. En effet, ce dernier est catalyseur d'un mode de production de l'espace logistique largement autonome du pouvoir communal. Il correspond donc *a priori* à une trajectoire particulière, ce que l'étude de la géographie logistique de la Seine-Maritime a illustré.

Dans le même ordre d'idée, la troisième variable correspond à la présence ou non d'un établissement public d'aménagement de l'Etat dans le territoire communal. Nous avons indiqué l'importance de ces derniers dans la métropole parisienne. Cette information permet de saisir dans quelle mesure le développement logistique renvoie à une action publique locale ou à une facette de l'Etat aménageur.

La quatrième variable est la couleur politique de la majorité municipale. Nous avons précédemment mis en évidence l'intérêt d'en tenir compte. De plus, elle mérite d'être mise en relation avec les deux variables suivantes.

La cinquième variable est celle du contexte social de la commune : populaire ou intermédiaire. Nous avons vu que les ressorts sociaux ne sont pas neutres dans la mesure où la construction d'entrepôts suit pour partie la fragmentation de la métropole. Comment interpréter ce résultat au-delà de l'héritage industriel ? L'apparition d'un projet logistique peut cristalliser des oppositions de la part des populations riveraines : c'est l'effet « NIMBY »⁹⁶ (Jobert, 1998). Or, celui-ci suppose des ressources matérielles et symboliques davantage possédées par les classes aisées (Dear, 1992). Cela explique-t-il le fait que le développement logistique ne concerne aucune commune aisée ? Il est difficile d'apporter une réponse sûre. En effet, les maires anticipent souvent de tels mouvements en refusant *a priori* tout projet risqué. Parallèlement, les promoteurs et investisseurs immobiliers font très attention à ce risque. Cependant, il est possible que ce phénomène ne joue qu'à la marge, le foncier des communes aisées étant bien souvent, tout simplement, trop onéreux pour les développements logistiques. Ce mécanisme pourrait être parfois décisif dans des communes intermédiaires au foncier abordable. Davantage que les mobilisations, les enjeux sociaux locaux, qui découlent du contexte social de la commune, pourraient produire des effets plus structurants sur la géographie logistique. En effet, une commune dans une situation sociale difficile a un impératif que les communes plus aisées n'ont pas, à savoir celui de ne pas faire reposer sa base fiscale sur les seuls ménages ; elle est donc contrainte dans une certaine mesure d'attirer des entreprises. Elle aura aussi plus d'urgence à développer une politique redistributive qui nécessite des recettes importantes, et par conséquent une base fiscale conséquente. La question de l'emploi y est en outre bien plus cruciale : le contexte de chômage actuel est ainsi un facteur favorable à l'acceptabilité logistique. Cet enjeu est bien moindre dans une commune aisée ainsi que dans une commune rurale peu peuplée.

⁹⁶ « *Not In My Backyard* » (pas dans mon jardin) : acronyme consacré pour évoquer les oppositions de riverains à un projet d'aménagement.

Enfin, la dernière variable correspond au binôme constitué par la situation géographique (périphérie proche ou périphérie lointaine) et la population totale des communes. Nous avons montré que les deux modes de production des espaces logistiques étaient liés à deux situations géographiques différenciées. De plus, ces deux informations sont un bon indicateur des capacités administratives locales. En effet, une commune peu peuplée et n'appartenant pas à une intercommunalité développée – c'est le cas de bien des communes de grande périphérie – possèdera rarement toutes les ressources administratives, opérationnelles et financières (Muller et Surel, 1998) pour conduire les projets d'aménagement d'envergure que sont les zones logistiques. Il lui sera *a priori* difficile de peser face aux firmes de l'immobilier logistique et de se passer de leurs ressources. En d'autres termes, la densité politique de l'espace est inégale, elle dépend notamment de la situation et de la taille de la commune. Les pouvoirs des communes et des intercommunalités s'expriment différemment dans l'espace.

Cinq principales trajectoires articulant différemment ces variables apparaissent ainsi. Ces dernières ne sont pas totalement exclusives, certaines histoires locales peuvent renvoyer à plusieurs d'entre elles. Les deux premières trajectoires sont largement enchâssées dans le développement urbain et périurbain général. Il s'agit de celle de la dilution et de celle des « territoires servants ». Une partie du développement logistique trouve ainsi sa place dans le développement urbain et périurbain général, d'une part via un mécanisme de dilution et d'autre part via l'héritage des zones industrielles. Les trois suivantes sont plus indépendantes et spécifiques, c'est-à-dire déconnectées. L'une repose sur des projets d'aménagement et de développement immobilier locaux plus ou moins publics ou privés. L'autre est conduite par l'Etat aménageur et ses établissements. Enfin la dernière trajectoire est celle du développement logistique piloté par les gestionnaires d'infrastructure publique. Nous avons tenté d'estimer le poids de chaque trajectoire dans le développement logistique de la métropole. Cette estimation est approximative mais elle permet tout de même de rendre compte de l'importance relative de chaque trajectoire, sans prétention à l'exactitude.

Nous illustrerons ces trajectoires par les quatre études de cas que nous avons présentées dans l'introduction de la partie 2 et dont les arrangements de gouvernance seront ensuite analysés dans le chapitre 6. Les cas étudiés ont été choisis de sorte à couvrir les différentes trajectoires et mécanismes d'implantation distingués. Le cas de Compans (77) correspond à l'implantation d'établissements logistiques au sein d'une zone industrielle existante selon la seconde trajectoire. Val Bréon (77) et Mer (41) sont deux cas correspondant à l'aménagement d'une zone d'activités dédiées aux implantations logistiques selon la troisième trajectoire de développement logistique. Enfin, nous étudierons un cas de la quatrième trajectoire avec la ville nouvelle de Sénart (77 et 91).

2.2. Trajectoire 1 : la dilution

La première trajectoire identifiée est celle de la dilution qui explique environ la moitié de la construction d'entrepôts depuis 1985. On peut postuler que, dans leur majorité, ces constructions ne sont pas conflictuelles, ni politiquement, ni socialement. Elles sont peu ou prou invisibles et indolores

pour nombre d'habitants de ces communes, leur impact est faible, elles n'ont pas lieu de devenir un problème public, de prendre place dans l'agenda politique local. Deux versions différentes de cette trajectoire s'observent. Une première version est urbaine : le développement logistique accompagne la construction de bureaux, commerces et logements collectifs, de la première couronne parisienne notamment. Une seconde version est davantage périurbaine : quelques entrepôts prennent place entre les lotissements pavillonnaires et les zones commerciales. Dans cette trajectoire, développement logistique et urbain ou périurbain vont de pair.

Les trois autres trajectoires territoriales identifiées s'articulent, au contraire, autour d'un nombre assez restreint de communes qui concentrent une surface importante d'entrepôts.

2.3. Trajectoire 2 : les « territoires servants »

2.3.1. Des « territoires servants » logistiques dans la banlieue rouge

La seconde trajectoire (entre 10 et 15% de la construction d'entrepôts) correspond aux communes ayant hérité de zones industrielles, mutant ou poursuivant leur développement et accueillant ainsi petit à petit des activités logistiques. Ces territoires sont devenus *naturellement* logistiques par cet héritage qui dessine un « sentier de dépendance » (Pierson, 1993). Il s'agit historiquement des premiers territoires logistiques. Leur développement pourrait certainement s'analyser comme celui de « territoires servants » selon l'expression consacrée parmi les acteurs franciliens, notamment les élus de banlieue, pour qualifier les communes de banlieues pressées d'accueillir les activités nécessaires à « Paris » mais indésirables *intra-muros* dans un contexte d'indifférence entre la capitale et sa périphérie (Desjardins, 2010). Parmi ces activités figurent les activités industrielles. Ces dernières ont été, au cours du XX^{ème} siècle, peu à peu rassemblées dans des zones industrielles aménagées principalement dans la banlieue Nord et Est. En s'inscrivant dans ces mêmes zones industrielles, le développement logistique ne crée donc pas véritablement de nouveaux territoires servants mais prolonge cet héritage.

Ces communes sont socialement moins aisées que la moyenne métropolitaine mais également que la moyenne des communes qui concentrent les implantations logistiques. Ces communes étaient en 2008 majoritairement communistes ou, en second lieu, socialistes. Elles sont enfin principalement localisées en première couronne parisienne. Il s'agit des communes de la fragmentation socio-fonctionnelle industrielle précédemment identifiée, celles de la « banlieue rouge »⁹⁷ (Fourcaut, 1992 ; Subra 2004 ; Gouard, 2013), qui se déploie sur le temps long.

De nombreux exemples sont mobilisables en première couronne parisienne. En effet, au cours des années 1980 et au début des années 1990, la grande zone industrielle de la Plaine Saint-Denis, qui

⁹⁷ Bien que de moins en moins rouge comme en témoigne la « vague rose » des élections municipales 2008 suivie d'une « vague bleue » en 2014 ayant notamment emporté Saint-Ouen, Bobigny, Le Blanc-Mesnil et Villepinte en Seine-Saint-Denis.

s'étend sur plusieurs communes du sud de la Seine-Saint-Denis, a été un espace d'implantation privilégié des activités logistiques. En effet, cette dernière a été confrontée à un puissant mouvement de désindustrialisation conduisant à l'apparition de nombreuses friches. Ces dernières ont justifié la mise en place du vaste projet urbain mené par la communauté urbaine de Plaine Commune. Elles ont aussi permis aux activités logistiques de trouver une place aux portes de Paris. Les parcelles et locaux laissés vacants ont notamment intéressé des messagers (DRIEA, 2013a) ainsi que les activités logistiques des grossistes et, dans une moindre mesure, de la grande distribution (Samarcande, 2009). De nombreux entrepôts, généralement de taille petite et moyenne, y ont donc été construits durant cette période (Figure 3-8), à des prix souvent attractifs pour des activités recherchant la proximité avec la zone dense. Ces implantations ont eu lieu soit sous forme d'entrepôts individuels sur une parcelle, soit sous forme de parcs d'activités, à l'image des parcs VALAD (du nom de leur propriétaire actuel) construits dans les années 1980 à Saint-Ouen (DRIEA, 2013a ; Guironnet et al, 2013), Aubervilliers, La Courneuve et Gennevilliers. Le développement de Mitry-Mory et de Compans (77) s'inscrit largement dans ce schéma de « territoires servants ».

2.3.2. *L'exemple de Mitry-Mory et Compans : territoires logistiques « riches de pauvres »*

Les communes de Mitry-Mory et de Compans sont situées au sud de l'aéroport Roissy-Charles de Gaulle. La population de Mitry-Mory s'élève à 18 500 habitants tandis que Compans n'est peuplée que d'environ 700 habitants. Le profil sociologique de ces deux communes est plutôt populaire. 55% de leurs habitants sont ouvriers ou employés, contre 40% à l'échelle de l'Île-de-France. Le revenu net déclaré moyen par foyer fiscal et la médiane du revenu fiscal des ménages par unité de consommation sont inférieurs à la moyenne francilienne bien que de manière plus marquée pour Mitry-Mory que pour Compans⁹⁸.

Les élus des deux communes souhaitant avoir une zone d'activités économiques dans leur territoire, l'Etat a aménagé dans les années 1970 une grande zone industrielle de près de 240 ha à cheval sur les deux communes. L'Etat a cependant décidé, contre la volonté des élus, de spécialiser cette zone logistique dans l'industrie chimique et pétrochimique :

« L'Etat a imposé ici, proche de l'aéroport, une zone (...) pour permettre les installations de certaines entreprises classées Seveso. » (Entretien Maire de Compans : 08/04/2011)

« Il y a une demande des élus dans les années 70 d'avoir la création d'une zone d'activités. Et ensuite, la DATAR, qui avait à ce moment en petite banlieue des entreprises chimiques qui posaient problème avec la proximité de l'urbanisation, a imposé la venue de ces entreprises chimiques sur cette zone d'activités. » (Entretien Maire adjoint de Mitry-Mory : 23/10/2013)

⁹⁸ Revenu net déclaré moyen par foyer fiscal de 23 796 € à Mitry-Mory et de 27 770 € à Compans contre 29 808 € en Île-de-France en 2010 et médiane du revenu fiscal des ménages par unité de consommation de 20 179 € à Mitry-Mory et de 21 469 € à Compans contre 21 791 € en Île-de-France en 2010.

L'aménageur choisi par L'Etat (une société d'économie mixte [SEM] du conseil général de Seine-et-Marne) était tout de même sensible à d'autres types d'implantation économique comme le montre l'installation de l'entrepôt de Darty dès 1975 (DRIEA, 2013a).

A partir de 1983, en vertu des nouvelles compétences des communes issues de la décentralisation, les élus dans deux communes reprennent la main sur l'opération. Ils font le choix de la diversification vers l'industrie légère :

« L'idée des élus de l'époque (...), c'est de diversifier les activités afin que, lors d'une crise économique touchant un secteur particulier, on n'ait pas d'effondrement. » (Entretien Maire adjoint de Mitry-Mory : 23/10/2013)

Dans ce cadre, quelques parcelles sont pensées pour accueillir des entreprises du transport et de la logistique ; d'autres le deviennent de fait au gré du processus de commercialisation mené par la SEM (l'aménageur reste le même malgré la décentralisation) ; enfin certains entrepôts s'installent au cours des années 1990 et 2000 sur des parcelles laissées vacantes par le départ d'établissements industriels. De cette façon, un grand nombre d'établissements logistiques s'installe dans la zone industrielle. Le total s'élève à environ 600 000 m² d'entrepôts (DREIF, 2009), soit l'un des plus importants espaces de concentration logistique d'Île-de-France. Cette localisation a séduit à la fois des chargeurs industriels, des prestataires internationaux et nationaux, des grossistes et des groupes de la grande distribution et du e-commerce. La présence d'unités industrielles chimiques favorise par ailleurs l'installation d'activités logistiques de la chimie (Tableau 4-8).

Tableau 4-8. Les principaux établissements logistiques de Mitry-Compans

Entreprise	Communes (nombre de sites)	Type d'entreprise
L'Oréal	Mitry-Mory	Chargeur industriel
Canon	Mitry-Mory	Chargeur industriel
Vente privé.com	Mitry-Mory	Chargeur distribution
Darty	Mitry-Mory	Chargeur distribution
Kuehne + Nagel	Mitry-Mory (1) et Compans (3)	Prestataire
FDB Logistique Marketing	Mitry-Mory	Prestataire
Mory Team	Mitry-Mory	Prestataire
Bio-Rad	Mitry-Mory	Chargeur industriel
Wim Bosman	Mitry-Mory	Prestataire
DHL	Mitry-Mory	Prestataire
Ejilog / Ejiroute	Mitry-Mory (2)	Prestataire
ASL Overseas	Mitry-Mory	Prestataire
Gerald Darel	Mitry-Mory	Chargeur distribution
La Poste	Mitry-Mory	Prestataire
Agrana Fruit	Mitry-Mory	Chargeur industriel
Difa Chimie	Compans	Chargeur industriel
Géodis Logistics	Compans	Prestataire
Eurodep	Compans	Grossiste pharmacie
Darty	Compans	Chargeur distribution
Le Roy Logistique	Compans	Prestataire
Exacompta	Compans	Chargeur distribution
Spicers	Compans	Chargeur distribution
Mauffrey	Mitry-Mory (2)	Prestataire
Nippon Express	Mitry-Mory	Prestataire
Etam	Compans	Chargeur distribution
Transports Wissem Europe Express	Mitry-Mory	Prestataire

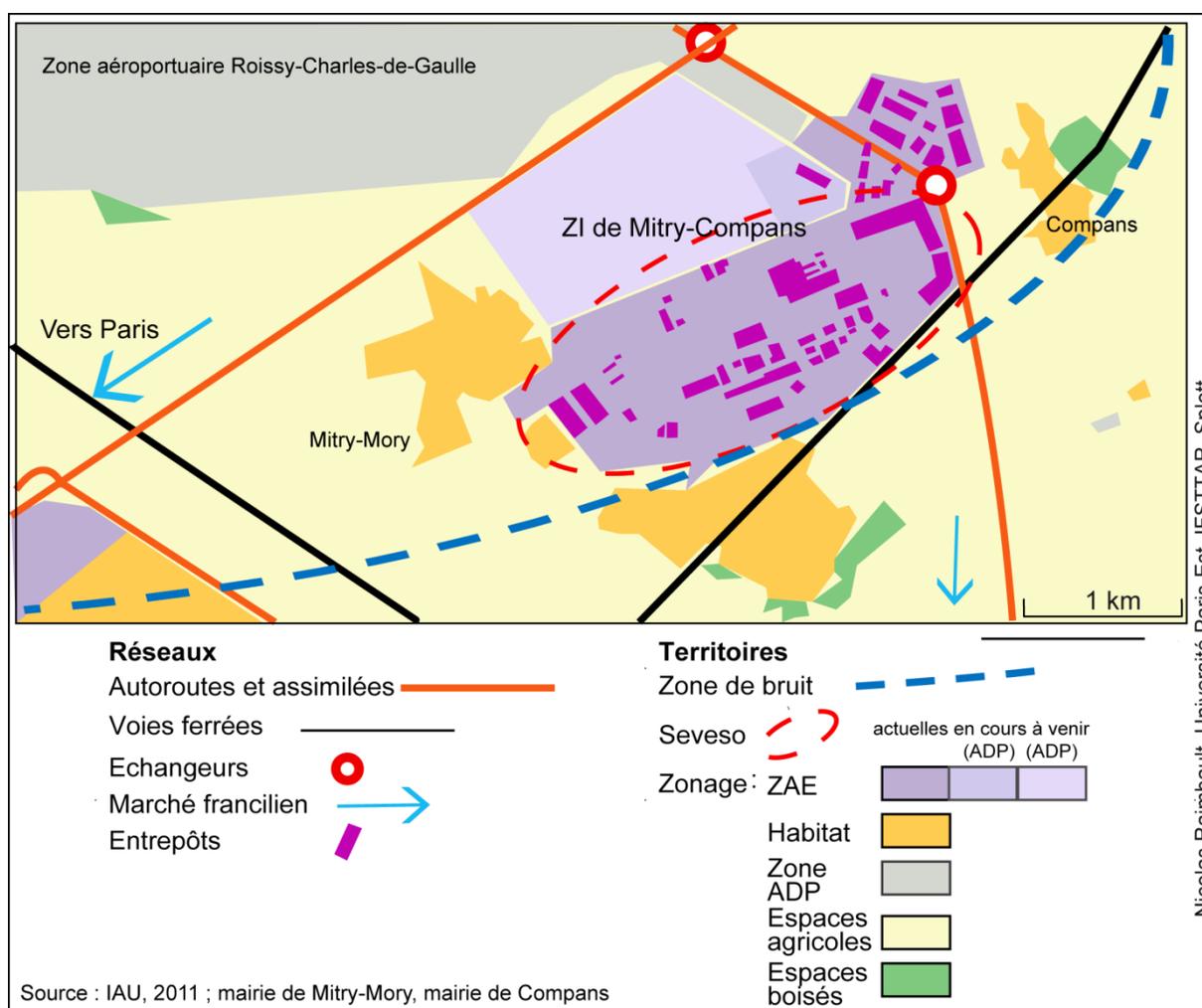
Source : Syndicat Intercommunal de la zone industrielle de Mitry-Compans.

Ce rapide historique de la zone industrielle de Mitry-Compans montre que, dans ces communes, le développement logistique résulte moins d'un projet local de développement économique par l'accueil d'établissements logistiques que de la mutation et du développement progressif d'une vaste zone industrielle, pensée pour l'industrie chimique puis diversifiée vers de nouvelles activités plus légères. L'aménagement initié et imposé par l'Etat a largement déterminé le destin de cet espace. Les communes ont hérité d'une zone d'industrie lourde qu'elles ont tentée de diversifier dans un cadre particulièrement contraint. En effet, un autre choix d'aménagement étatique détermine aussi tout particulièrement la trajectoire de ces deux communes : le développement de la plate-forme aéroportuaire de Roissy-Charles de Gaulle. Cette dernière fait peser d'importantes contraintes sur l'urbanisme des deux communes.

En raison de la proximité de l'aéroport et du classement Seveso de plusieurs entreprises de la zone industrielle, les communes sont soumises à de nombreuses contraintes d'urbanisme et une limitation des entreprises pouvant s'implanter : les établissements recevant du public (ERP) sont notamment interdits. Une grande partie de leur territoire est classée en zone C au sein du Plan

d'Exposition au Bruit de l'aéroport⁹⁹. Ces contraintes sont particulièrement fortes pour Compans. Ses possibilités de développement résidentiel sont extrêmement réduites. La population de la commune n'est passée entre 1968 et 2010 que de 340 à 711 habitants alors qu'elle n'est située qu'à environ 30 km de Paris et à quelques encablures de l'aéroport Roissy-Charles-de-Gaulle, l'un des principaux pôles d'emplois de la région. Les espaces résidentiels restent circonscrits à l'ancien noyau villageois. Les mêmes contraintes pèsent sur le noyau villageois originel de Mitry-Mory. Cependant, la commune étant plus étendue que sa voisine, elle a pu poursuivre une croissance démographique modérée (de 13 000 habitants en 1968 à 18 500 en 2010) grâce à deux quartiers excentrés : Mitry-le-Neuf et Mory. (Figure 4-6).

Figure 4-6. Mitry-Mory et Compans



⁹⁹ Le Plan d'Exposition au Bruit (PEB) est un document prévu par la loi 85-696 du 11 juillet 1985 qui réglemente l'urbanisme au voisinage des aéroports de façon à ne pas exposer de nouvelles populations aux nuisances sonores. La zone C est considérée comme la zone de bruit modéré où des constructions individuelles non groupées sont autorisées à condition d'être situées dans un secteur déjà urbanisé, desservi par des équipements publics et de n'accroître que faiblement la capacité d'accueil de ce secteur.

Dans ce contexte, l'accueil d'activités logistiques offrait et offre encore une opportunité de développement important, apportant emplois et taxes. Les deux communes concentrent environ 10 500 emplois (pour moins de 8 500 actifs résidents). La zone industrielle représente à elle seule environ 7 500 emplois, dont la majorité correspond à des activités logistiques. Compans se caractérise par une spécialisation logistique assez nettement supérieure à Mitry-Mory. Le maire de Compans estime que 80 % des emplois de sa commune correspondent à des activités logistiques (entretien : 08/04/2011), tandis que les services de Mitry-Mory évaluent la part des emplois logistiques à 40%. La place des activités logistiques dans les territoires de Mitry-Mory et de Compans n'est donc pas tout à fait identique.

A Compans, dans la mesure où la population de la commune est faible, la question de l'emploi n'est pas la plus cruciale. L'intérêt local de l'accueil d'établissements logistiques réside plutôt dans les gains fiscaux. En effet, la fiscalité économique locale a rapporté entre 1,6 millions d'Euros et 1,9 million d'Euros entre 2009 et 2011. La majorité¹⁰⁰ serait payée par les entreprises logistiques présentes. A cette somme s'ajoutent les taxes foncières acquittées par les propriétaires des entrepôts, soit une part du total de 1,2 millions d'Euros. Ces recettes fiscales permettent de financer environ un tiers du budget municipal. Compans est ainsi « *un village riche de pauvres* » (Entretien maire : 08/04/2011)

« Si vous voulez ici on pourrait ne pas payer d'impôts. Ça ne nous mettrait pas en difficulté la collectivité. On est obligé parce qu'il faut savoir qu'on ne fait pas ce qu'on veut. » (Compans : 08/04/2011)

La dotation générale de fonctionnement versée par l'Etat est beaucoup plus faible que la fiscalité locale. Compans est donc dépendante de cette dernière, et notamment de celle pesant sur les entreprises étant donné sa faible population, pour boucler son budget (Tableau 4-9).

À Mitry-Mory, la question de l'emploi y est plus importante qu'à Compans. La zone industrielle lui offre une base fiscale très dynamique à laquelle participeraient les établissements logistiques pour environ 40%. Comme à Compans, les recettes fiscales sont bien plus importantes que la dotation générale de fonctionnement versée par l'Etat. L'examen des budgets des deux communes montre cependant que l'impact de la réforme de la taxe professionnelle appliqué à partir de 2011 a entraîné une baisse sensible des recettes au titre de la fiscalité économique locale (Tableau 4-9).

¹⁰⁰ Environ 80% selon notre interlocuteur.

Tableau 4-9. Les budgets municipaux de Compans et Mitry-Mory : 2009 – 2010 – 2011 (En milliers €)

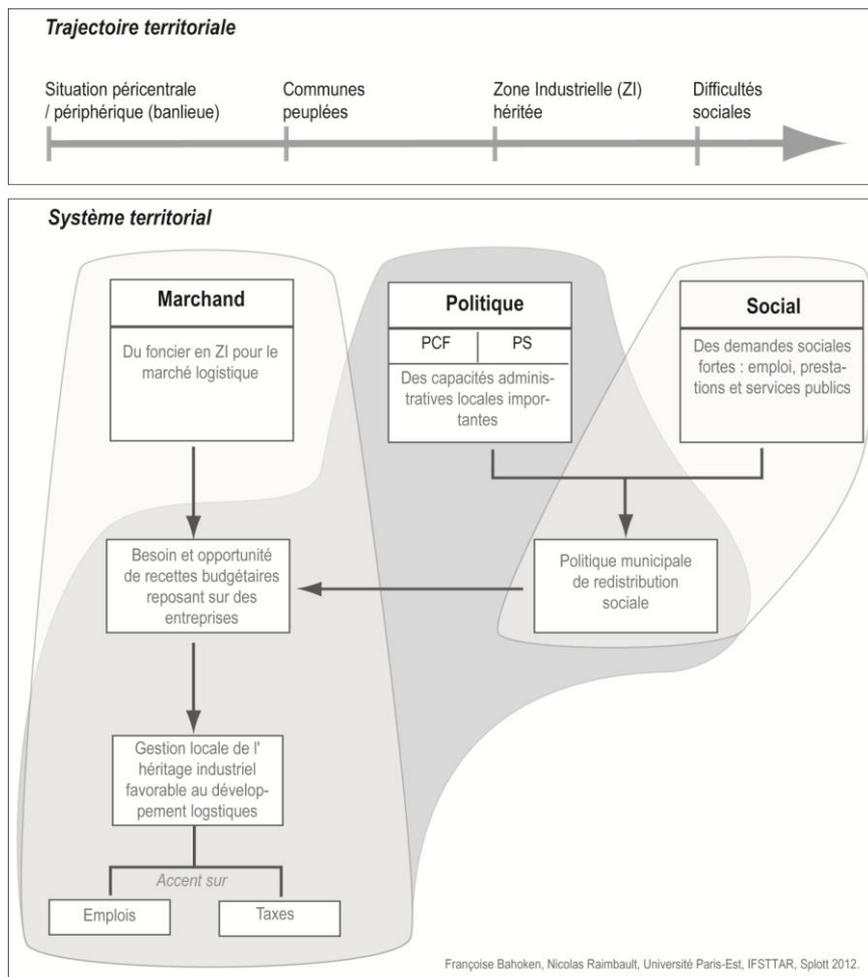
Années	Compans				Mitry-Mory			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Taxe d'habitation (y compris THLV)	37	34	70	71	3 187	3 260	5 149	5 289
Foncier bâti	1 176	1 219	1 246	1 295	8 283	8 974	9 256	8 961
Foncier non bâti	23	20	21	21	189	178	184	191
Fiscalité économique locale (Taxe professionnelle puis Cotisation foncière des entreprises, Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises et Impositions forfaitaires sur les entreprises de réseau)	1 797	1 918	1 619	1 591	13 810	13 713	8 454	8 967
Produit total des impôts locaux	3 302	3 475	3 213	3 210	25 360	26 520	26 514	26 514
Dotations globales	677	674	674	664	6 196	6 191	6 127	6 018
Charges de fonctionnement	2 420	2 801	2 834	3 065	33 890	33 393	34 063	35 366
Emplois d'investissement	1 958	2 026	2 005	1 905	20 254	18 384	20 085	19 037
Montant total du budget municipal	4 378	4 827	4 839	4 970	34 817	31 711	28 409	26 410

Source : direction général des collectivités locales, 2013.

Les trajectoires de Compans et de Mitry-Mory relèvent ainsi de celles d'un « territoire servant ». L'Etat leur a imposé dans l'histoire, en plus de l'aéroport et ses nuisances, des activités indésirables en zone dense, notamment l'industrie chimique. Cet héritage a entraîné des contraintes fortes, propices localement au développement logistique.

Ce développement est accepté en ce qu'il apporte taxes et emplois au service de projets locaux de redistribution social et d'embellissement. Par exemple, la mairie de Compans a ainsi mis en place le remboursement des abonnements de transport pour les scolaires, étudiants et apprentis, un subventionnement à 80% des aides à domicile, un service de portage des repas à domicile, une prise en charge des frais liés aux activités sportives et culturelles des habitants. Compans et Mitry-Mory sont historiquement ancrées à gauche : les trois derniers maires de Compans sont communistes ou issus de Lutte Ouvrière, Mitry-Mory est gouvernée par le PCF depuis 1950. Les deux équipes municipales sortantes ont été réélues en 2014. Les deux communes s'inscrivent en ce sens dans la « banlieue rouge ». La Figure 4-7 ci-dessous schématise cette trajectoire en différenciant les mécanismes liés aux pôles marchand, politique et social.

Figure 4-7. Trajectoire « Territoires servants »



Pour autant, la trajectoire des deux communes n'a pas été complètement déterminée par des facteurs extérieurs. Les élus ont pu peser sur les derniers développements de la zone industrielle et ont de fait accepté sa forte coloration logistique, même si elle ne découle pas pleinement d'une véritable stratégie locale. Si elle permet d'en introduire les grandes logiques, la notion de « territoire servant » ne suffit donc pas à expliquer en totalité les cas particuliers de Mitry-Mory et de Compans, comme nous le verrons plus avant dans le chapitre suivant qui analysera le mode de gouvernance propre au développement logistique de ces deux communes.

2.4. Trajectoire 3 : « projet local de développement logistique »

2.4.1. Entre projet territorial et projet immobilier

La troisième trajectoire (entre 15% et 20% de la construction d'entrepôts) correspond aux implantations logistiques ayant nécessité l'aménagement de zones d'activités dédiées en dehors du concours direct de l'Etat et ses agences. Un certain nombre de grandes zones logistiques ont été

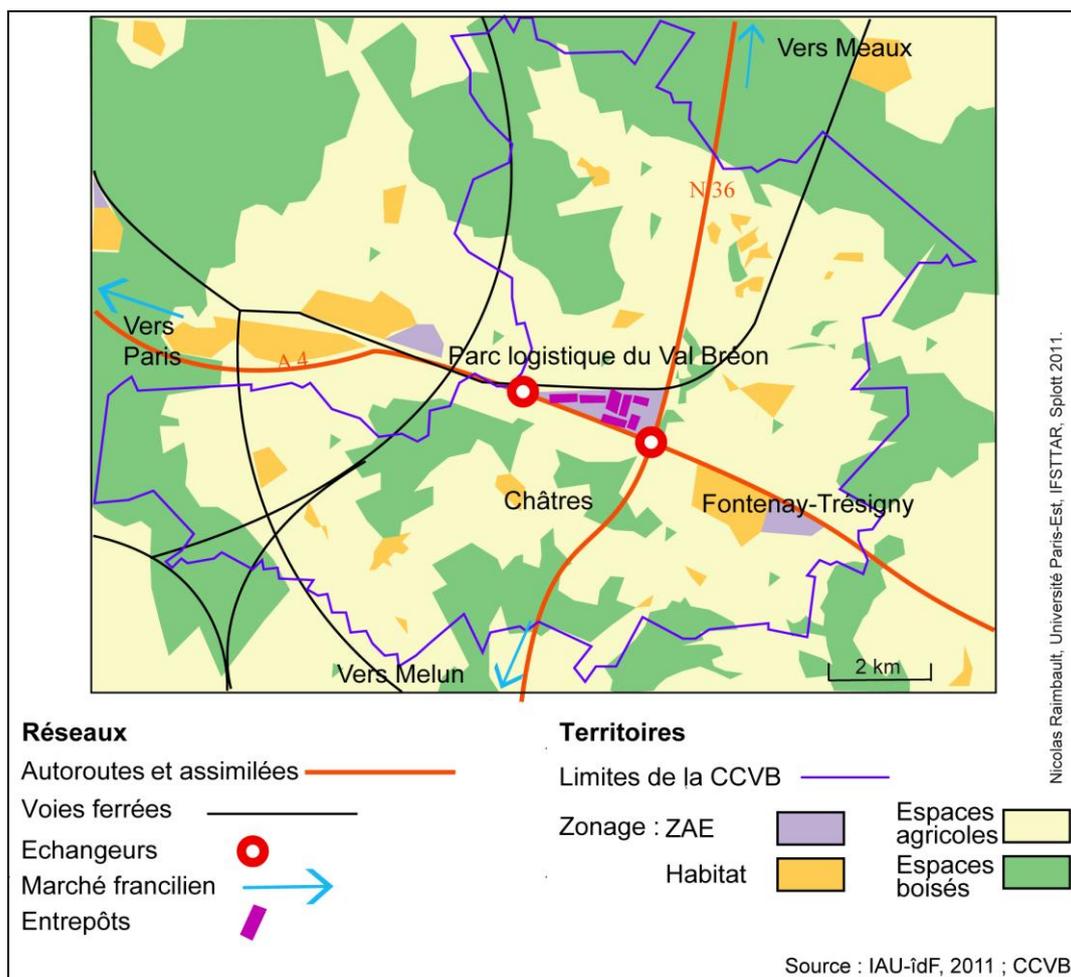
aménagées ainsi. En droit, le développement d'une zone d'activités est une politique communale ou intercommunale décentralisée. Leur développement logistique découle donc, théoriquement du moins, de politiques locales. Cependant, ces communes sont petites, elles présentent moins de 5 000 habitants en moyenne avec un spectre allant de 200 à 26 000. Elles sont de plus souvent localisées en grande périphérie, hors des intercommunalités puissantes. Ces petites, voire très petites communes, possèdent rarement toutes les ressources administratives, opérationnelles et financières pour conduire ces projets d'aménagement d'envergure que sont les zones logistiques. Or, comme nous l'avons exposé dans le chapitre 2, un marché immobilier logistique a émergé pour répondre au besoin en nouveaux espaces des activités logistiques. Les firmes de l'immobilier logistique sont de plus en plus nombreuses à conduire l'aménagement de zones logistiques entières. De ce point de vue, nous pouvons faire l'hypothèse que les logiques des marchés immobiliers s'imposeraient pour une part à l'action publique locale, non pas absente, mais loin d'être omnipotente. L'éventualité de la domination des acteurs privés de l'immobilier ne signifie pas qu'il n'y ait jamais de projet territorial autour du développement logistique. Un tel projet nécessite *a minima* une modification du PLU de la commune considérée. Il peut de plus avoir des répercussions sur la planification intercommunale. En ce sens, un tel projet doit être porté politiquement. La modification d'un PLU est un moment important dans la vie publique d'une commune, faisant souvent l'objet de controverses, et parfois de batailles juridiques. Elle nécessite la rédaction d'un projet de territoire et donc la définition d'un intérêt général local autour du développement logistique. Ces municipalités sont plus souvent de droite que de gauche.

Les exemples de Val Bréon (77) et de Mer (41) que nous présentons ci-dessous rendent compte de ce gradient des montages des opérations d'aménagement donnant plus ou moins de place aux acteurs privés.

2.4.2. *L'exemple du Val Bréon : projet public et mise en œuvre privée*

La Communauté de communes du Val Bréon (CCVB) est située à environ 50 km à l'est de Paris, dans sa couronne périurbaine. Elle est peuplée d'environ 15 000 habitants répartis en 10 communes. Une grande zone de 200 ha dédiée à la logistique, rassemblant 400 000 m² d'entrepôts, y a été aménagée sur le territoire communal de Châtres, peuplée d'à peine 600 habitants. Le projet immobilier est donc de très grande ampleur. Il représente un investissement de 300 millions €. Il fait contraste avec la taille des communes concernées et leur caractère périphérique. D'un point de vue socio-économique, le Val Bréon a un profil intermédiaire : 58 % des habitants sont ouvriers ou employés. Le revenu net déclaré moyen par foyer fiscal est de 28 376 € et la médiane du revenu fiscal des ménages par unité de consommation de s'élève à 23 202 € en 2010, soit autour de la moyenne francilienne.

Figure 4-8. La zone logistique du Val Bréon



Le volontarisme politique a joué un rôle primordial dans le développement de cette zone logistique. Au milieu des années 1990, le maire de la commune de Châtres formule le vœu de développer une zone d'activités sur sa commune. Rapidement, ce projet intéresse les communes voisines. Les ambitions sont revues à la hausse avec la création d'une zone intercommunale mise en œuvre par la communauté de communes du Val Bréon (CCVB). L'objectif est de créer de nouvelles ressources fiscales pour ce territoire afin de développer des politiques de transport public, de petite enfance et d'aides aux personnes âgées. Une zone d'aménagement concerté de 200 ha est délimitée. Elle est dès le départ dédiée aux activités logistiques considérées comme un secteur porteur et adapté au territoire. La communauté de communes n'ayant pas les capacités à développer un tel projet, les élus cherchent un aménageur-promoteur dans le cadre d'une concession d'aménagement. Ce dernier doit tout financer, à l'exception des accès routiers. PRD (Encadré 5-2) est choisi en 2003 et finance donc la totalité de l'opération (300 millions d'euros), gère l'aménagement et tous les problèmes juridiques, voire politiques, qu'il pose. Enfin il recherche les chargeurs et les logisticiens pour occuper et les entrepôts et s'occupe de la vente des 400 000 m² de bâtiments à deux investisseurs.

Tableau 4-10. Les établissements logistiques de la zone logistique du Val Bréon

Firmes	Surface (m ²)
Ikéa	62 000
ID logistics (pour Castorama)	72 000
Kuhne + Nagel 1 (pour Kronenburg)	46 000
Kuhne + Nagel 2 (pour L'Oréal)	34 000
Kuhne + Nagel 3 (pour Conforama)	65 000
Heppner	20 000
Cenpac	53 000
SD Log (Entrepôts et Transports Barbé)	48 000

Sources : www.valbreon.fr ; entretiens.

Dans la conduite de cette opération d'aménagement, l'acteur privé a mené nombre d'actions habituellement conduites par les collectivités locales dans le cadre de leur compétence d'urbanisme et de développement économique. En échange, elles ont réalisé un gain considérable. En 2012, les recettes en contribution économique territoriale (CET) et taxe foncière produite par la zone logistique sont supérieures au total des dépenses de la communauté de communes du Val Bréon (Tableau 4-11).

Tableau 4-11. Budget 2012 de la CCVB (en k €)

Taxe d'habitation	341
Foncier bâti	22
Cotisation foncière des entreprises	1 486
Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises	317
Autres taxes (liées à la zone d'activités)	3 610
Dotations globales de fonctionnement	110
Dépenses (Fonctionnement et Investissement)	3 420

Source : direction général des collectivités locales, 2013.

Si l'implantation logistique est le fruit d'une volonté politique d'accueil d'activités logistiques dans le territoire, les enjeux relatifs à l'implantation territoriale ont été largement portés par l'aménageur-développeur privé. Le chapitre 6 analysera précisément les relations que se sont tissées entre les sphères publique et privée et tentera de les qualifier.

2.4.3. L'exemple de Mer : la reconversion logistique d'une petite ville industrielle de la Vallée de la Loire

Mer est une petite ville de 6 000 habitants, centre d'une communauté de communes de 12 000 habitants (CC de la Beauce ligérienne), située dans la vallée de la Loire à 150 km de Paris, entre Orléans (35 km) et Blois (20 km). Elle connaît un développement industriel relativement important pendant les trente glorieuses avec « la literie Epéda, qui a eu jusqu'à 1000 emplois, et après la centrale EDF : (...) : 700 emplois dont 250 habitaient Mer. On avait fait une cité, (...) 250 pavillons pour loger une partie des employés de la centrale. (...) Mer était florissante » (Maire : 19/21/2011).

Mais, dans les années 1990 :

« D'un seul coup, la centrale a fermé¹⁰¹. (...) D'une part les maisons étaient vides, il n'y avait plus de Taxe d'Habitation. Et deuxièmement, la taxe professionnelle qui était fondée sur les employés. Tout a chuté. Après, nous avons eu l'Epéda qui a fermé. Il y avait plus de 300 emplois (...). Mais on a perdu aussi cette entreprise, donc les taxes. (...) Ca s'effondre vite. (...) On avait une mono-industrie. Et quand ça se casse une mono-industrie, voilà ce qui arrive. » (Maire : 19/21/2011)

En raison de cette histoire, Mer a un profil très populaire : 60% des habitants sont ouvriers ou employés. Le revenu net déclaré moyen par foyer fiscal est de 21 865 € et la médiane du revenu fiscal des ménages par unité de consommation de s'élève à 17 793 € en 2010.

Face au déclin industriel de la commune, « *la logistique était un moyen de redémarrer* » (Maire : 19/21/2011). Comme à Val Bréon, le volontarisme politique a joué un rôle primordial : le développement d'une zone logistique est un projet public local. La municipalité décide en effet de tirer profit de l'échangeur autoroutier obtenu en 1992. L'ancien site d'Epéda est reconverti en entrepôt pour But. Une nouvelle zone d'activités économique de 200 ha est délimitée : la ZAC des Portes de Chambord. Elle est portée par la Communauté de Communes créée en 2000 dans ce but. Le maire de Mer est le président de la Communauté de Communes. Il prend personnellement en charge le projet. Contrairement à Val Bréon, l'aménagement n'est pas entièrement concédé. Deux stratégies sont menées conjointement. D'une côté, certaines parcelles sont viabilisées directement par la collectivité et vendue à des promoteurs. Ces derniers développent notamment un nouvel entrepôt de plus de 60 000 m² pour But. Parallèlement, une agence de Coliposte (220 emplois) s'installe en 2006. De l'autre, 55 ha de terrains non viabilisées sont vendus à consortium de deux entreprises (Deret et Prologis) aménageant et construisant un complexe de plusieurs entrepôts. Sept établissements logistiques se sont ainsi implantés à Mer (Tableau 4-12), d'autres arrivées étant prévues.

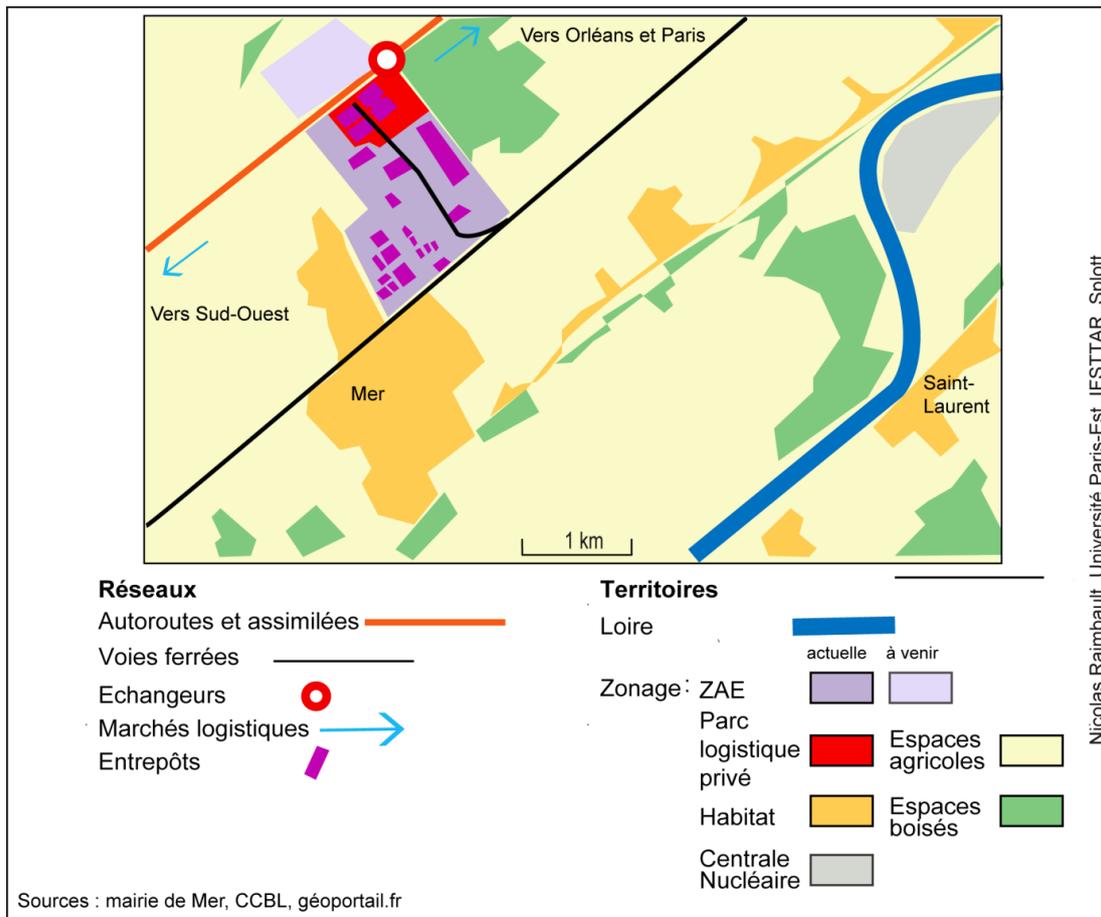
Tableau 4-12. Les établissements logistiques de Mer

Firmes	Surface (m ²)
Coliposte	25 000
But (deux établissements)	62 000 et 25 000
Schenker	25 000
Continental	25 000
Bridgestion	25 000
Optimag	10 500
Mondial Relay	2 000

Source : entretiens.

¹⁰¹ Plus précisément, deux réacteurs sur les quatre que comptait la centrale ont été arrêtés respectivement en 1990 et en 1992.

Figure 4-9. Mer



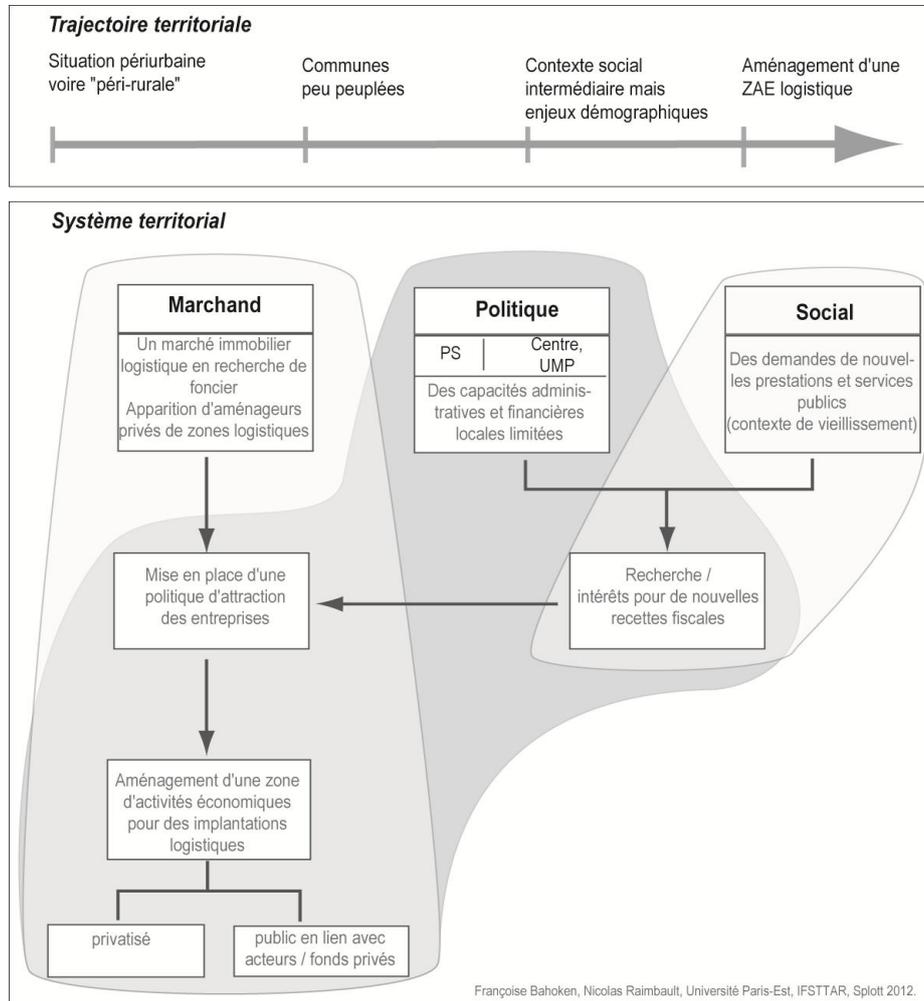
Mer retrouve ainsi une dynamique de développement. Entre 1999 et 2010, le nombre d'emploi passe de 1 977 à 2 694. Les activités logistiques représentent environ 1000 emplois, soit près de 40% de l'emploi communal total. L'entreprise de literie Tréca décide d'implanter une usine en 2011 (170 emplois). Après une baisse de la population entre 1990 et 1999 (de 5 900 habitants à 5 800), cette dernière remonte à 6 100 habitants en 2010.

Les gains budgétaires sont importants tant pour la commune que pour la communauté de communes. Le potentiel fiscal de la commune passe de 2 548 en 2002 à 3 910 en 2010. Ses recettes fiscales bondissent de 1 647 000 € en 2001 à 3 458 000 € en 2012. La communauté de communes voit les recettes des taxes portant sur les entreprises (IP puis CET) passer de 1 143 000 d'euros en 2007 à 1 520 000 d'euros en 2012. Cette manne permet de financer une partie des politiques intercommunales et notamment de nouveaux services de portage de repas à domicile et en direction de la jeunesse.

Dans la trajectoire de Mer, politique entrepreneuriale tournée vers l'attractivité logistique et stratégies immobilières se mêlent. Nous caractériserons plus avant l'action publique qui sous-tend cette trajectoire dans le chapitre 5 en la comparant avec celle de Val Bréon. La Figure 4-10 résume les

principaux mécanismes de cette trajectoire. Cette trajectoire hésite entre processus de domination par l'industrie immobilière et projet, et profit, territorial.

Figure 4-10. La trajectoire « projet local de développement logistique »



2.5. Trajectoire 4 : « l'Etat aménageur logistique », le cas des Villes Nouvelles

2.5.1. Un développement logistique hors sol

La quatrième trajectoire (entre 10 et 15% de la construction d'entrepôts) est spécifique aux communes dont l'aménagement est mené par des Etablissements Publics d'Aménagement (EPA) de l'Etat. Il s'agit principalement des Villes Nouvelles en ce qui concerne la métropole parisienne : Saint-Quentin-en-Yvelines (78), Evry (91), Cergy-Pontoise (95), Marne-la-Vallée (93 et 77), Sénart (77) et Val-de-Reuil (27).

Le développement logistique n'a pas été choisi localement, il fait partie, directement ou indirectement, de la stratégie de développement de l'établissement public. Dans la mesure où elles ont largement été planifiées par l'Etat, une analyse de ces communes en termes de « territoires servants » pourrait être pertinente. Cependant, ces territoires ne font pas partie des plus défavorisés. Les PCS

intermédiaires y sont sur-représentés, le revenu médian et le taux d'imposition y est supérieur à la moyenne des communes de la métropole mais la part des PCS supérieures y est inférieure à la moyenne. Ces territoires logistiques sont donc profondément intermédiaires d'un point de vue socio-démographique. Surtout, le développement logistique n'est pas le fait d'acteurs territoriaux locaux mais plutôt d'acteurs qui transcendent le territoire et appréhendent sa gestion de manière extraterritoriale, sous la forme d'un système « hors sol » qui fonctionne en échange d'importantes retombées fiscales : le potentiel financier par habitant y est largement supérieur à la moyenne de la métropole parisienne.

2.5.2. L'exemple de la Ville Nouvelle de Sénart

La ville nouvelle de Sénart est située à 35 km de Paris. D'une surface supérieure à celle de la commune de Paris, Sénart est peuplée de 110 000 habitants et 40 000 emplois y sont localisés. Elle constitue l'un des tous premiers pôles logistiques régionaux (DREIF, 2009). Ce secteur représenterait aujourd'hui 7.000 emplois, soit près de 20% de l'emploi local, et se traduirait par plus de 1,7 million m² d'entrepôts¹⁰², soit 9% des entrepôts d'Île-de-France. Les implantations logistiques occupent 40% de la surface des zones d'activités économiques et commerciales de la ville nouvelle. Or Sénart est la dernière ville nouvelle d'Île-de-France encore entièrement sous statut d'Opération d'Intérêt National (OIN). Les politiques d'urbanisme et d'aménagement n'y ont pas encore été décentralisées aux communes. Ces instruments restent aux mains de l'Etat via l'Etablissement Public d'Aménagement (EPA) de Sénart. C'est pourquoi Sénart est un cas emblématique de la trajectoire développement logistique portée par un « Etat aménageur ». L'accueil d'établissements logistiques est un choix de développement économique porté par l'EPA.

Figure 4-11. Paysage logistique de la ville nouvelle de Sénart



Crédit photo : DR - San de Sénart / Ph. Caumes, 2007 et 2005 ; @ San de Sénart

¹⁰² Source : synthèse du CDT. Si l'on tient compte de tous les emplois logistiques, y compris ceux que les industriels et la grande distribution n'ont pas externalisés, la proportion pourrait même être double, soit 40% de l'emploi local.

Sénart est la dernière des villes nouvelles d'Île-de-France : dernière ville nouvelle à être lancée, seule ville nouvelle n'ayant pas encore atteint un niveau de développement jugé satisfaisant, notamment en termes d'emplois, dernière ville nouvelle encore entièrement aménagée par un EPA. De ce fait, sa croissance est récente. Elle est d'abord démographique, très forte au cours des années 1970 et 1980 (180% contre 15% pour l'ensemble de la région Île-de-France), puis à nouveau forte entre 1999 et 2008 (16% contre 6,4% pour l'ensemble de la région), traduisant notamment l'exploitation de son potentiel de construction de logements. Elle est ensuite économique, principalement à partir des années 2000, avec une augmentation des emplois de 33% quand la région ne progressait que de 11% sur la même période.

Les implantations logistiques ont pleinement participé au développement économique de Sénart, à partir des années 1990, forte période d'externalisation logistique. Timide dans un premier temps, le développement se limite à l'implantation du centre logistique de pièces détachées de Citroën (100 000 m², 700 emplois au plus haut de l'activité) au début des années 1970. Puis plusieurs implantations ont lieu à la fin des années 1980 et surtout durant les années 1990 : plus de 470 000 m² aurait été construits entre 1985 et 1997 (sit@del2). Ce développement s'accélère à partir de la fin des années 1990, le nombre de construction double pour atteindre 900 000 m² en 2009, c'est-à-dire au moment à la fois des mouvements massifs d'externalisation (chapitre 2) et de l'émergence d'une industrie de l'immobilier logistique (chapitre 5). Cette chronologie est aussi intimement liée au développement autoroutier dans le secteur : ouverture de la francilienne en 1990, de l'A5a et de l'A5b en 1995. Avant de devenir ce carrefour autoroutier, auquel il manque tout de même une radiale autoroutière directe vers Paris (ce que n'est pas la RN 6), Sénart ne pouvait prétendre à être un grand pôle logistique. La condition autoroutière, si elle était nécessaire n'était cependant suffisante. La façon dont l'EPA a accompagné ce développement infrastructurel pour placer Sénart sur la carte de la logistique a été décisive (chapitre 6).

La ville nouvelle a ainsi été particulièrement attractive auprès des prestataires logistiques, qui représentent 60% des implantations (Tableau 4-13). Certains y ont même développé plusieurs établissements. Cette forte présence découle en partie du mode de production de l'espace logistique mise en œuvre par l'EPA que nous analyserons précisément dans le chapitre 6. Les chargeurs sont moins nombreux à s'être installés, ce que renforce la fermeture du centre de PSA. Notons que la fonction logistique la plus représentée est celle de la grande distribution, via les filiales logistiques de ces groupes ou des prestataires.

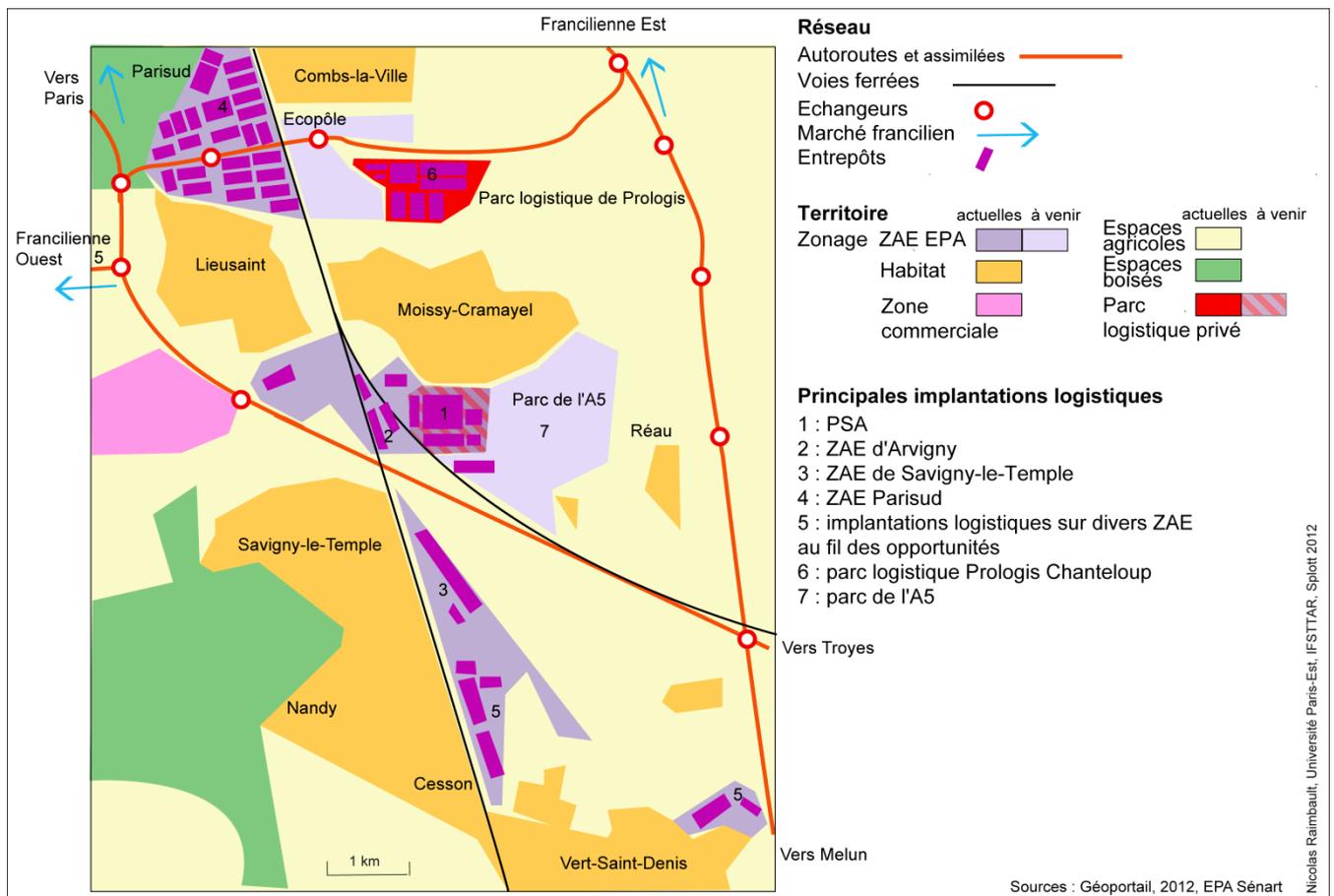
Tableau 4-13. Les principales implantations logistiques de Sénart

Firmes	Type	Nombre d'implantations à Sénart
KUEHNE & NAGEL	Prestataire	3
ND LOGISTICS	Prestataire	3
ID LOGISTICS	Prestataire	3
SAMADA (Monoprix)	Chargeur grande distribution	2
EXEL SERVICES LOGISTIQUES	Prestataire	1
FM FRANCE	Prestataire	1
GEFCO SA	Prestataire	1
GOODYEAR DUNLOP TIRES FRANCE	Chargeur industriel	1
Porcellanosa	Chargeur industriel	1
ITM	Chargeur grande distribution	1
Norbert Dentressangle (pour Carrefour)	Prestataire (grande distribution)	1
Bergerat-Monnoyeur (Caterpillar)	Chargeur industriel	1
BMW	Chargeur industriel	1
Chronoposte	Prestataire	1
Transalliance (pour Coca-Cola)	Prestataire (industrie)	1
Rakuten (PriceMinister)	Chargeur e-commerce	1
LAFORET LOGISTIQUE	Prestataire	1
LOGIDIS COMPTOIRS MODERNES	chargeur grande distribution (Carrefour)	1
Leclerc	chargeur grande distribution (Leclerc)	1
SONY DADC FRANCE S.A.S.	chargeur industriel	1
TATEX	prestataire	1

Les différentes implantations logistiques (Figure 4-12)¹⁰³ correspondent à différentes modalités de production de l'espace logistique, à différents processus et jeux d'acteurs qui se sont succédés pour faire le développement logistique de Sénart.

¹⁰³ La numérotation dans le texte renvoie à des localisations sur la figure.

Figure 4-12. Le développement logistique de Sénart



Le centre logistique de PSA est la première implantation (1). C'est la première entreprise à saisir le potentiel de Sénart pour les fonctions logistiques. L'EPA aménage pour cette implantation une première zone d'activités économiques : la ZAE d'Arvigny. Dans ce projet, l'initiative est bien du côté de l'entreprise automobile et non de celui de l'établissement public, qui élabore a posteriori un plan d'aménagement. La ZAE accueillera ensuite peu à peu d'autres implantations : Gefco, TNT (2). Cette zone est pensée en articulation avec la voie ferrée Paris-Lyon, alors que le réseau autoroutier n'atteint pas encore Sénart. Dans le même esprit, d'autres parcelles sont aménagées dans les années 1970 pour les activités logistiques le long de cette même voie ferrée quelques centaines de mètres au sud à Savigny-le-Temple (3). Puis, l'EPA s'engageant véritablement dans une stratégie d'attraction d'établissements logistiques, la ZAE Parisud est aménagée à partir des années 1990 (4), c'est-à-dire au moment de l'ouverture du carrefour autoroutier. La zone est pensée autour de ce carrefour ainsi que de la voie ferrée. Elle a accueilli le principal de la croissance logistique jusqu'à la fin des années 2000 : Samada, Logidis notamment. Parallèlement, d'autres parcelles d'autres ZAE accueillent d'autres implantations logistiques, moins par rapport à une stratégie de l'EPA qu'au fil des opportunités et demandes des entreprises (5) : entrepôt Carrefour Textile à Vert-Saint-Denis, Porcellanosa et BMW à Tigery par exemple. En 2006, les premiers locataires du parc logistique Chanteloup démarrent leur

activité (6). Il s'agit de la première zone logistique qui n'est ni aménagée, ni commercialisée par l'EPA. C'est l'œuvre de l'aménageur-développeur-investisseur privé Prologis (Encadré 5-8), en partenariat avec la mairie de Moissy-Cramayel. Après l'avoir aménagé et développé, Prologis en reste propriétaire et gestionnaire selon le modèle des parcs logistiques que nous étudierons dans le chapitre 5. C'est ainsi que s'implantent Chronoposte, Norbert Dentressangle pour Carrefour, Sony et Rakuten (e-commerce) notamment. A ce titre, la trajectoire de développement logistique de Sénart renvoie à partir de ce moment là aussi à la troisième trajectoire identifiée, celle des projets immobiliers portés par des promoteurs et des élus locaux. L'EPA est aujourd'hui en cours d'aménagement et de commercialisation d'une nouvelle ZAE, le parc de l'A5 (7), selon un schéma qui se veut la synthèse entre le modèle traditionnel de la ZAE et le parc logistique privé. Bergerat-Monnoyeur (Caterpillar) y est déjà implanté. Enfin, un nouveau parc est en cours de développement par Prologis, à partir du centre que PSA quitte. Le prestataire Transalliance y exploite un entrepôt depuis 2014 pour le compte de Coca-Cola.

L'exemple de Sénart montre que le poids des logiques immobilières concerne aussi les villes nouvelles, parfois en appui de l'action de l'EPA, parfois contre l'Etablissement public. Les frontières entre les deux dernières trajectoires présentées sont donc poreuses.

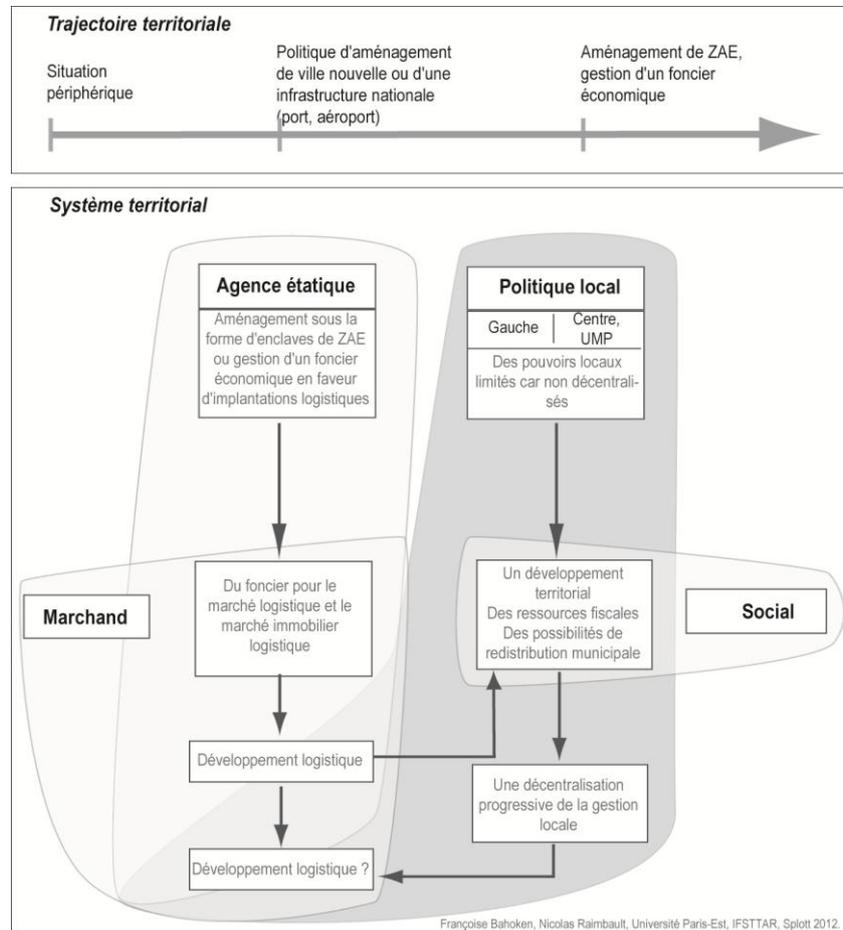
2.6. Trajectoire 5 : les gestionnaires d'infrastructures

Entre 5 et 10% de la construction d'entrepôts a eu lieu au sein des communes correspondant au domaine foncier des gestionnaires d'infrastructures (aéro-) portuaires et du MIN de Rungis. Les mécanismes du développement logistique sont proches de ceux de la trajectoire précédente : le développement logistique n'a pas été choisi localement, il résulte de la stratégie plus ou moins « hors-sol » de l'entreprise (para-)publique. Cependant, nous avons montré dans le chapitre précédent les spécificités en termes d'action publique induite par la gestion des infrastructures. Nous proposerons donc d'appréhender la trajectoire de développement logistique qui s'articule autour des gestionnaires d'infrastructure comme une cinquième trajectoire de développement logistique.

Il s'agit de la trajectoire de quatre communes liées au port de Rouen, des cinq communes correspondant au domaine du port du Havre, des communes sur lesquelles s'étend le patrimoine d'un million de m² d'entrepôts de Ports de Paris, Gennevilliers (92), Bonneuil-sur-Marne (94), Limay (78) et Bruyères-sur-Oise (95) principalement, et de Rungis et Chevilly-Larue, sur lesquelles s'étend le MIN. Celui de Roissy en France et de Tremblay est principalement le fait d'Aéroports De Paris (ADP), gérant la zone aéroportuaire concentrant près de 400 000 m² d'entrepôts. L'industrie immobilière investit aussi de plus en plus massivement les enceintes portuaire et aéroportuaire, comme nous le verrons dans la partie 3. Les frontières entre cette trajectoire et les autres sont donc poreuses.

La Figure 4-13 tente de résumer les principales logiques des trajectoires 4 et 5, deux trajectoires sœurs fruits de l'action des établissements de l'Etat.

Figure 4-13. Les trajectoires « Etat aménageur » et gestionnaire d'infrastructure



Conclusion

L'analyse statistique et cartographique que nous avons menée dans ce chapitre met en évidence les mutations géographiques du développement logistique de la métropole parisienne suite au passage d'un mode de production des espaces logistiques à une autre. Le premier mode de production des espaces logistiques s'inscrit dans l'héritage de la géographie des zones industrielles. Le second enclenche l'aménagement de nouvelles zones d'activités économiques. C'est pourquoi, le développement logistique poursuit la fragmentation socio-fonctionnelle dessinée lors de l'industrialisation de la région, sans véritablement en dessiner une nouvelle. Il conduit simultanément, peu à peu, à l'émergence d'un nouveau front économique aux avant-postes de la métropole, ce qui correspond à la notion de « post-suburbanization ».

Ces deux modes de production reposent sur quatre grandes trajectoires territoriales. Le premier mode de production correspond essentiellement à la trajectoire de la dilution et à celle de l'héritage

industriel. Le second mode de production des espaces logistiques relève davantage du développement logistique comme projet local et des projets d'aménagement pilotés par les établissements de l'Etat. Une cinquième trajectoire correspond à un autre mode de production des espaces logistiques, un troisième mode propre aux gestionnaires d'infrastructure publique (Chapitre 8).

Avec le premier mode de production des espaces logistiques, le développement logistique semble particulièrement enchâssé dans le développement et la production de la ville sur le temps long, dans sa déclinaison industrielle : la production des espaces logistiques est largement invisible, cette fonction économique est assimilée à n'importe quelle implantation d'entreprise et traitée comme telle. Inversement, avec l'avènement du second mode de production des espaces logistiques, une déconnexion entre la ville et les fonctions logistiques se dessine. Elle est donc principalement le fait des trajectoires 3 et 4 correspondant à ce mode de production de l'espace. A ce titre, ces différentes trajectoires pourraient correspondre à des types différents de mode de gouvernance : des modes de gouvernance découlant du premier mode de production des espaces logistiques, des modes de gouvernance liés au second mode de production spatiale et enfin des modes de gouvernance propres à la gestion d'infrastructures publiques. La déconnexion pourrait aussi correspondre à l'émergence de modes de gouvernance particuliers aux territoires logistiques de grande périphérie, c'est-à-dire des modes de gouvernance spécialisés et localisés, déconnectés des autres modes de gouvernance de la métropole.

Chapitre 5. L'immobilier logistique : l'émergence d'une industrie de l'implantation logistique

L'immobilier logistique, « *c'est un monde de l'investissement qui n'est pas comme le bureau ou le commerce, c'est un monde jeune. (...) C'est un marché qui s'institutionnalise et qui est plus récent que les autres, ce qui explique donc des évolutions historiques, pour moi pas encore complètes. (...) La logistique, c'est la dernière classe d'actif à être devenue institutionnelle. (...) C'est un actif qui se développe assez rapidement, qui est en phase de construction. En cela, c'est assez dynamique.* » (Entretien AEW Europe : 07/11/2012)

Introduction

Hesse (2004, 2008) rend compte de l'émergence de grandes firmes internationales, spécialisées dans l'immobilier logistique, à la fois promoteurs et investisseurs immobiliers, c'est-à-dire caractérisée à la fois par la globalisation, l'intégration verticale et la concentration (Hesse, 2004). Par conséquent, « *land devoted to logistics is becoming a commodity* » (Hesse, 2008, p. 61). L'industrie immobilière aurait gagné un pouvoir d'allocation des espaces logistiques tant vis-à-vis des utilisateurs d'entrepôts que des collectivités locales et autres autorités en matière d'aménagement et d'urbanisme :

"The emergence of real estate developers (...) brings a noticeable increase power to private players. (...) The pressure of such accelerated processes of accumulation and capitalization of places compares to the rapidly changing framework of institutions and planning regimes. (...) Now, the location itself is becoming mobilized triggered by the outsourcing, contracting and leasing of sites. Infrastructure is supposed to be used for a limited time and thus marketed and capitalized." (Hesse, 2008, p. 172)

Si ce constat d'un pouvoir fort acquis par le marché immobilier logistique rappelle les observations de la sociologie urbaine marxiste française (Castells et Godard, 1974 ; Lefebvre, 1974, Topalov, 1974) et de l'économie politique urbaine américaine (Logan et Moloch, 1987 ; Fainstein, 1994), il tranche cependant avec les conclusions d'une littérature plus récente sur le marché immobilier français mettant l'accent sur l'atomicité, l'encastrement local, le poids du politique, la nécessité de connaître les marchés locaux et d'avoir accès à la décision publique (Lorrain, 2002a ; Pollard, 2007, 2009). Parallèlement, la littérature sur le sujet fait le constat d'un mouvement de financiarisation de l'immobilier, tout particulièrement pour les bureaux, et de l'internationalisation des investisseurs et des capitaux (Crevoisier et al, 2011 ; Corpataux et al, 2009 ; David, Halbert, 2010, 2013 ; Halbert, 2013 ; Halbert et al, 2014 ; Nappi-Choulet, 2009, 2013 ; Renard, 2008 ; Theurillat, 2011 ; Theurillat et al, 2010 ; Theurillat et al, 2014), consacrant le pouvoir d'une main, parfois visible, parfois discrète, de la finance globale (Lorrain, 2011b). Si les mutations des investisseurs et des capitaux ont des effets importants, y compris physiques, sur la ville, il semblerait qu'elles ne remettent pas en cause l'existence de promoteurs distincts, divers et souvent locaux, jouant le rôle d'« *acteurs-ancres* » (Theurillat, 2011), dans la mesure où les investisseurs ne souhaitent pas s'impliquer dans la production concrète du bâti (Halbert, 2013). Hesse fait le constat opposé d'une concentration et d'une implication directe de grandes firmes intégrées depuis l'investissement jusqu'à la construction des bâtiments. En ce sens, la structure du marché immobilier s'opposerait à celle des autres marchés immobiliers : les firmes de l'immobilier logistique, en intégrant investissement et développement des

bâtiments, parviendraient à se passer de ces « ancreurs » en mêlant participation à l'action publique locale et globalisation (Raimbault, 2013b).

Deux questions découlent des conclusions de Hesse. Tout d'abord, quels sont les effets de ces logiques sur la géographie logistique d'une part et sur les politiques des communes concernées par le développement logistique d'autre part ? Ensuite, dans quelle mesure le fonctionnement de ce marché immobilier s'explique-t-il par les spécificités géographiques et politiques des territoires du développement logistique (chapitre 4) ? La réponse à ces questions est cruciale pour confirmer ou infirmer nos hypothèses de recherche. En ce qui concerne la première hypothèse, nous montrerons dans quelle mesure les enjeux de l'implantation logistique font l'objet d'un marché immobilier dédié qui participe des modalités de la sectorisation politique de la logistique. En ce qui concerne la deuxième hypothèse, ce chapitre nous donnera de nouveaux éléments permettant de comprendre le rôle des firmes de l'immobilier logistique dans les modes de gouvernance du développement logistique. Nous montrerons ainsi que ces firmes se caractérisent par une forme particulière de dépendance locale les conduisant à assumer un rôle central au sein des modes de gouvernance locaux du développement logistique.

Notre objectif principal sera donc de mettre en évidence les modalités de cet ancrage local dans un contexte de globalisation et de financiarisation et donc de saisir les différences et ressemblances du marché immobilier logistique avec les autres marchés immobiliers, et surtout les raisons de ses particularités. Nous pensons que ces dernières doivent être rapprochées des spécificités physiques et d'usage de cet immobilier. Un deuxième champ d'explication du double mouvement d'intégration et de globalisation noté par Hesse tient aux modalités de la réception locale des projets immobiliers logistiques. Les entrepôts étant construits dans des espaces plus périphériques que la majorité des autres projets immobiliers, les règles pourraient s'avérer être différentes de celles qui régissent les projets immobiliers des espaces urbains plus denses. Si l'on avance que l'encastrement local, le poids du politique, la nécessité de connaître les marchés locaux et d'avoir accès à la décision publique entraînent une relative atomisation des marchés immobiliers et constituent un frein à leur globalisation (Lorrain, 2002a, Pollard, 2009), cela ne semble pas être le cas pour l'immobilier logistique. C'est même le contraire. Les firmes globales et intégrées seraient plus à même de répondre aux demandes politiques locales. Ces firmes parviendraient à coopérer et à s'ancrer localement tout en opérant à l'échelle globale. Enfin, un produit immobilier particulier est au cœur de ces deux champs d'explication parce qu'il est au cœur du modèle économique de ces firmes : les parcs logistiques c'est-à-dire des complexes de plusieurs entrepôts réunis dans un parc clos, possédés et gérés par une structure unique.

Nous décrirons tout d'abord la structure du marché de l'immobilier logistique, tant du point de vue de la promotion que de l'investissement. Nous mettrons notamment en évidence le poids d'acteurs particuliers : des développeurs-investisseurs internationaux. La section suivante visera à comprendre le poids pris par ces acteurs et ses effets. Leur succès tient, tout d'abord, à ce que les

solutions proposées par ces firmes s'approchent de celles de gestionnaires d'infrastructure. De plus, elles ont une capacité à articuler les échelles globales et locales, leur donnant potentiellement un pouvoir crucial adapté aux enjeux logistiques.

Parallèlement, nous approcherons l'originalité de la structuration du marché immobilier à travers le portrait de sept firmes (Raimbault, 2013a, 2013b), cinq françaises (PRD, Argan, AEW, Sogaris et Deret), une australienne (Goodman) et une américaine (Prologis). PRD est l'un des promoteurs pionniers de l'immobilier logistique en France. Argan est le cas d'une foncière familiale ayant connu un fort développement grâce à une stratégie de niche : des entrepôts sur-mesure pour des utilisateurs pérennes. AEW est l'un des gestionnaires d'actifs logistiques les plus importants. Sa stratégie s'oppose frontalement à celle d'Argan : construire un vaste patrimoine standardisé compatible avec des baux courts. Le développeur investisseur Goodman est le numéro 2 mondial. C'est l'exemple d'une firme globale tentant d'intégrer la chaîne immobilière. Sogaris est une société d'économie mixte en passe de devenir le spécialiste français de l'immobilier de la logistique urbaine. Deret est un transporteur et logisticien de l'Orléanais ayant développé une activité immobilière importante. Enfin, Prologis est une firme globale, déployant son activité dans les Amériques, en Europe et en Extrême-Orient. Elle a intégré la totalité de la chaîne immobilière et représente à ce titre le modèle de l'« aménageur-développeur-investisseur-gestionnaire de fonds immobiliers et de parcs logistiques ». En filagramme, nous montrerons le rôle structurant d'une autre firme française singulière (Frétigny, 2013) : la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC).

1. La naissance d'un marché immobilier logistique

Dans cette première section, nous étudierons les modalités d'émergence du marché spécifique de l'immobilier logistique. Pour ce faire, nous nous inspirerons des « *trois étages des marchés immobiliers* » bâtis par Theurillat, Rerat et Crevoisier (Theurillat et al, 2014) à partir des trois « étages » de la vie économique (*autoproduction et autoconsommation, marché et capitalisme*) mis en évidence par Braudel (1985).

1.1. La construction de l'entrepôt comme un produit immobilier de promotion et d'investissement

Jusqu'au milieu des années 1990, tant en Europe qu'aux Etats-Unis, la construction, l'investissement ainsi que la gestion immobilière des entrepôts étaient généralement pris en charge par les chargeurs et les logisticiens eux-mêmes (Hesse, 2004) que nous nommerons dans ce chapitre par souci de clarté les **utilisateurs d'entrepôts**. C'est l'étage de « l'autopromotion et de l'autoconsommation » (Theurillat et al, 2014, p. 239). Les activités logistiques étaient alors encore peu externalisées. Externalisation logistique et marché immobilier logistique vont donc de pair et constituent à la fois deux moteurs et deux conséquences du développement logistique (chapitre 1).

Progressivement, les enjeux immobiliers de l'implantation logistique ont été externalisés à un marché de promotion immobilière. Entre 1994 et 2007, 61% des surfaces d'entrepôts auraient été construites par des promoteurs immobiliers et non par les utilisateurs des entrepôts (Oblog, 2007). Cette proportion est aujourd'hui plus grande encore. Le rôle du promoteur est, rappelons-le, d'« assurer la gestion d'un capital monétaire dans sa phase de transformation en bien logement ou tout autre produit fini. Il se trouve investi du suivi du programme et de la coordination des opérations des différents acteurs » (Granelle, 1998, p114). De ce fait, l'entrepôt est devenu un produit immobilier standardisé au tournant des années 2000. Les promoteurs immobiliers, réunis au sein de l'ORIE (Observatoire Régionale de l'Immobilier d'Entreprise en Île-de-France), se sont entendus en 1997 pour définir trois standards (grille CELOG : Cotation des Entrepôts LOGistiques) : l'entrepôt de classe A (entrepôt de nouvelle génération en phase avec l'évolution des *process* logistiques), l'entrepôt de classe B (correspond aux standards d'un entrepôt moderne), l'entrepôt de classe C (le reste des bâtiments du parc immobilier)¹⁰⁴. C'est l'étape du « *marché immobilier* » (Theurillat et al, 2014, p. 240).

De plus, en devenant un produit immobilier propre à être développé par un marché de promoteurs immobiliers, l'entrepôt est aussi devenu un produit d'investissement. Alors qu'avant 1999, les investisseurs ne représentaient que 30% des propriétaires des entrepôts construits, ce chiffre passe à 67% entre 1999 et 2001 et même à 75% depuis 2001¹⁰⁵. Les deux-tiers du parc immobilier logistique français seraient ainsi détenus par des investisseurs¹⁰⁶. L'investissement dans l'immobilier logistique représente en moyenne 10% du total investi dans l'immobilier d'entreprise depuis les années 2000. Le recours aux investisseurs, c'est-à-dire la préférence des utilisateurs d'entrepôts pour la location, concerne à la fois les bâtiments nouvellement construits et leur patrimoine existant. De ce dernier cas, les chargeurs et les logisticiens sont de plus en plus nombreux à revendre les entrepôts qu'ils possèdent à des investisseurs immobiliers pour en devenir de simples locataires (technique dite du *lease back*). C'est l'étape du « *capitalisme immobilier* » (Theurillat et al, 2014, p. 243).

La naissance de ce nouveau marché immobilier est le résultat de plusieurs mécanismes parallèles. L'externalisation immobilière a notamment été stimulée par l'adoption massive des normes comptables internationales (IFRS), moins favorables à la présence d'actifs immobiliers dans le bilan des entreprises, ainsi que par la réforme des Sociétés d'Investissement Immobilier Cotées (SIIC)¹⁰⁷ qui favorise d'un point de vue fiscal l'externalisation immobilière (Boisnier, 2011). Cette préférence

¹⁰⁴ L'entrepôt de classe A doit notamment respecter les caractéristiques suivantes : hauteur sous plafond supérieure à 9,3 mètres, aire de manœuvre d'une profondeur supérieure à 35 mètres, un quai pour 1 000 m² d'entrepôts minimum, bâtiments isolés, chauffés, sprinklés et dont la résistance au sol est d'au moins 5 tonnes par m². Ces entrepôts doivent être maintenant HQE (haute qualité environnementale). L'entrepôt de classe B doit respecter des caractéristiques moins exigeantes : hauteur sous plafond de 5,50 mètres au moins, espace et volume homogènes avec en particulier des quais de déchargement tous les 1500 m² d'entrepôts, aire de manœuvre d'au moins 20 mètres de profondeur, résistance au sol supérieure à 3 tonnes par m². La classe A a été sophistiquée en 2012 par l'Afilog. En ajoutant des critères de prestations techniques, de localisation et d'occupation, la grille TLOG différencie trois catégories : « A – AAA », « A – AA » et « A – A ».

¹⁰⁵ Source : Bretagnolle, 2012 à partir de GSE.

¹⁰⁶ Source : SOeS, enquête entrepôts 2010.

¹⁰⁷ Article 11 de la loi de finances 2003.

est encore renforcée par la recherche de flexibilité spatiale des utilisateurs d'entrepôts (chapitre 2), tout particulièrement des prestataires logistiques, ce qui est contradictoire avec l'idée de propriété immobilière. Tout concourt à ce que les utilisateurs d'entrepôt se reposent sur des investisseurs. En ce sens, les organisations logistiques contemporaines conduisent à faire des firmes de l'immobilier logistique des acteurs centraux de l'implantation logistique, du système de production et de gestion des espaces logistiques. Enfin, le marché de l'immobilier logistique a aussi profité de la réglementation des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE). En effet, une partie du parc construit dans les années 1970 et 1980 est ainsi devenu obsolète. Il était nécessaire de construire un nouveau parc, fournissant de ce fait un objet à ce marché en émergence ainsi que l'opportunité d'imposer le standard de l'entrepôt de classe A. De plus, la complexité réglementaire pousse les entreprises utilisatrices d'entrepôts à s'appuyer sur des spécialistes du bâtiment logistique pour se prémunir du risque de non obtention de l'autorisation d'exploiter. Les promoteurs immobiliers s'affirment comme les spécialistes du portage administratif de l'implantation logistique :

« Les autorisations d'exploiter, c'est que c'est de plus en plus contraignant, donc ça demande vraiment une approche de spécialiste. Ce n'est pas juste un permis de construire et c'est parti. Si vous n'avez pas d'autorisation d'exploiter, c'est fini, le bâtiment est mort ». (Entretien Concerto Développement : 02/09/2011)

« C'est une réglementation complexe mais qui est une expertise en réalité dans laquelle on rentre tous. (...) La difficulté, c'est moins de monter le dossier (...) que de le faire accepter par l'administration en tant que dossier complet et enregistrable sachant que l'administration en face, à savoir les DREAL, peut avoir des lectures à géométrie variable, peut vous demander des choses qui ne sont pas nécessairement anticipables (...). En plus, ce sont des dossiers complexes au niveau de leur instruction parce que vous avez beaucoup d'intervenants dans la constitution du dossier. Vous n'avez pas seulement la DRIE, vous avez aussi le SDIS, c'est-à-dire les pompiers, vous avez la mairie aussi qui peut donner un avis. » (Entretien Segro : 25/10/2013)

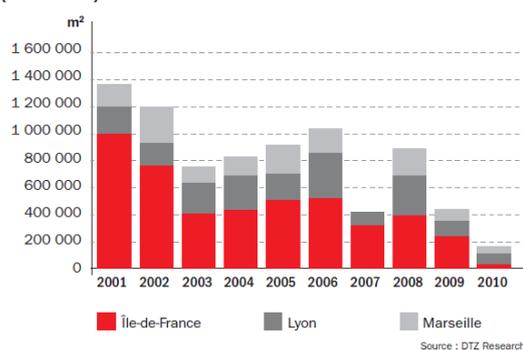
L'immobilier logistique constitue ainsi un marché récent. Il est encore en cours d'institutionnalisation et de stabilisation. Sa courte histoire rend compte de sa volatilité. Cet actif n'a pas encore connu un cycle immobilier complet contrairement aux autres actifs immobiliers (Encadré 5-1).

Encadré 5-1. Le premier cycle de l'immobilier logistique

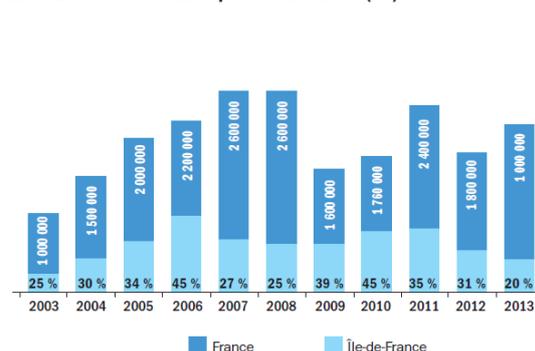
« C'est un monde jeune et, à mon avis, c'est aussi pour ça que l'on n'a pas encore vu un cycle des loyers. (...) Les loyers logistiques en France n'ont pas encore fait le tour de la pendule. Au Royaume-Uni, sur des séries longues de loyers, on montre des choses différentes. On est sur un marché qui a grosso modo 10 ans en Europe. En Allemagne, même pas. » (Entretien AEW Europe : 07/11/2012)

Les chiffres de mises en chantier, de la demande placée et de l'investissement publiés par les différents bureaux d'études spécialisés en immobilier montre qu'il s'agit d'un marché récent, n'ayant pas encore connu de cycle complet, contrairement aux autres actifs immobiliers. Ils rendent aussi compte de la bulle qui s'est constituée dans les années 2007 – 2008.

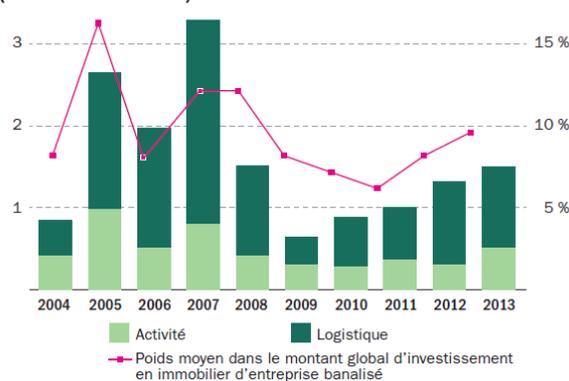
Les mises en chantier de plates-formes logistiques en France (2001-2010)



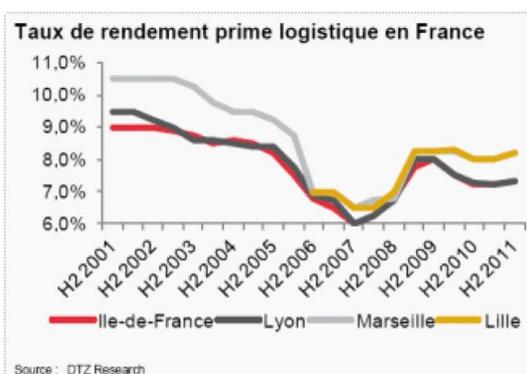
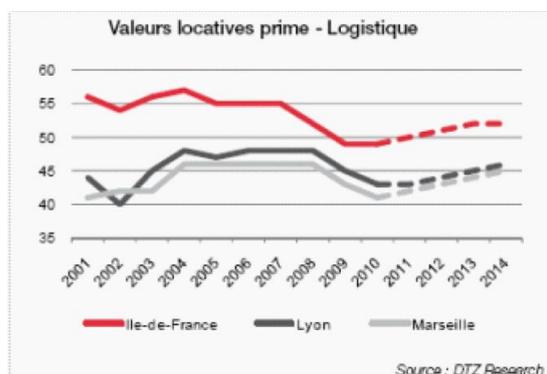
Évolution de la demande placée en France (m²)



Évolution des engagements en industriel et logistique en France (en milliards d'euros)



Ces chiffres laissent cependant penser qu'un nouveau cycle est à venir, comme le montre l'évolution des valeurs locatives et des taux de rendement.



Sources : BNP Real Estate Research, 2012; DTZ Research, 2011, 2012; Cushman & Wakefield, 2014 ; CBRE, 2014 (Mise en forme de certaines figures par l'LAU îdF, 2014).

Avec ce rapide historique et notre analyse du marché logistique menée dans le chapitre 2, un certain nombre de caractéristiques fondamentales du marché immobilier logistique apparaissent d'ores et déjà. Tout d'abord, la demande rassemble un petit nombre d'entreprises. Il s'agit principalement de grands chargeurs (notamment grande distribution et e-commerce) et de prestataires logistiques généralement de taille nationale, européenne ou mondiale, c'est-à-dire des firmes qui sont au cœur du développement logistique (chapitre 2). Ensuite, l'Encadré 5-1 montre que l'immobilier logistique est un actif à fort rendement locatif (le meilleur) mais à faible rendement capitalistique¹⁰⁸. Ces singularités expliquent largement la dynamique de structuration du marché autour d'un rôle croissant des firmes intégrées et globalisées ainsi que sa financiarisation avec des fonds d'investissement. Ce sont tout particulièrement les firmes porteuses de cette dynamique qui sont en train de définir les règles de ce marché en cours de stabilisation.

Dans un premier temps, celui de « *l'autopromotion et de l'autoconsommation* » (Theurillat et al, 2014, p. 239), un tissu de constructeurs d'entrepôts, telles qu'ABCD, GSE, s'est constitué pour répondre aux besoins des entreprises en un bâti logistique, particulièrement fort à partir des années 1980. Il s'agit d'entreprises du bâtiment et de l'ingénierie qui se sont spécialisés dans le bâtiment logistique. Puis, au milieu des années 1990, de véritables promoteurs les ont remplacés à mesure que l'enjeu s'est situé davantage sur le portage financier et l'accès au foncier que sur la construction elle-même (2^{ème} étage : le marché immobilier). Ces promoteurs sont devenus les donneurs d'ordre des constructeurs d'entrepôts en lieu et place des utilisateurs d'entrepôts. Parallèlement, un marché de l'investissement immobilier logistique (3^{ème} étage : le capitalisme immobilier) a émergé durant cette période et a restructuré en retour le marché de la promotion.

1.2. Le marché de la promotion

Plusieurs types de firmes jouent le rôle de promoteur en matière d'immobilier logistique. On retrouve les principaux promoteurs français, tels que Nexity, Bouygues ou encore Cogedim. Il s'agit de promoteurs généralistes qui revendent les immeubles construits, commerces, bureaux, logements ou entrepôts, à des investisseurs tiers ou aux utilisateurs. Cependant, les principaux « développeurs »¹⁰⁹ logistiques ne se définissent pas comme promoteurs. Ils ne sont pas adhérents de la Fédération de Promoteurs Immobiliers. Leur modèle économique est différent de celui des promoteurs généralistes. C'est pourquoi le classement des promoteurs (la lettre du patrimoine immobilier, 2006-2013), qui s'en tient à la définition classique du promoteur, ne donne à voir qu'une image très partielle du marché de l'immobilier logistique. L'immobilier logistique y apparaît comme une simple activité de

¹⁰⁸ Le rendement global, c'est-à-dire l'addition des rendements locatif et capitalistique, de l'immobilier logistique se situe en 2012 entre 7,25 et 8% (Environ 9% de rendement locatif et -1% de rendement en capital). A titre de comparaison, le rendement global de l'immobilier de bureau ou de commerce s'établit en moyenne entre 4,5 et 7 % (source : CBRE, 2012, Jones Lang LaSalle, 2012).

¹⁰⁹ C'est-à-dire constructeur selon la terminologie de la profession et de l'Afilog.

diversification pour promoteurs généralistes, ne générant que de modestes volumes¹¹⁰. Sur les 6 années de classements analysés, l'immobilier logistique n'aurait concerné que 13 entreprises sur la cinquantaine classée (Tableau 5-1). Parmi ces dernières, on retrouve les principaux promoteurs généralistes, tels que Nexity, Bouygues, ou Cogedim, ainsi que quelques entreprises plus modestes telles que Pitch Promotion, Spirit et Sodéarif. Il ne s'agit que de promoteurs français. Parmi les entreprises classées, aucune n'est spécialiste de l'immobilier logistique.

Or, les développeurs les plus actifs sont, au contraire, des firmes internationales, spécialistes de l'immobilier logistique. Les membres de l'association Afilog constituent une liste presque exhaustive de ces entreprises impliquées dans l'immobilier logistique. Ceux-ci développent presque exclusivement pour leur investissement propre. Leur modèle économique est donc différent. Il relève davantage de l'investissement que de la promotion comme nous le développons ci-dessous.

Tableau 5-1. Les principaux développeurs d'immobilier logistique en France ¹¹¹

Firmes	Surfaces (m ²) livrées en France depuis création	CA logistique cumulé 2006-2012 d'après la lettre du patrimoine	Membre Afilog
Prologis / AMB	3 300 000	Non classé	oui
PRD	2 800 000	Non classé	oui
Nexity-Gepim	1 240 000	114,96	oui
Argan	1 200 000	Non classé	oui
Gicram	1 100 000	Non classé	oui
Barjane	1 000 000	Non classé	oui
Concerto	950 000	Non classé	oui
Goodman (Euripro)	900 000	Non classé	oui
Parcolog	715 000	Non classé	oui
Cibex	525 000	Non classé	oui
Panhard	525 000	Non classé	oui
Gazeley	450 000 (Monde : 7 millions)	Non classé	oui
Sogaris	430 000	Non classé	oui
Alsei	200 000	Non classé	oui
Panattoni Europe	168 000 (Monde : 14,8 millions)	Non classé	oui
Vailog	Monde : 1 million	Non classé	oui
Pitch Promotion	NC	308	oui
Sodéarif et Bouygues	NC	291,2	oui
Crédit Agricole	NC	253,35	non
Cogedim (Altaréa)	NC	213,3	non
BNP Paribas Real Estate	NC	198,263	oui
Kaufman & Broad	NC	93,4	non

Sources : Afilog, DTZ 2008, la lettre du patrimoine.

¹¹⁰ Seul un classement, celui de 2008, agrège les données concernant l'immobilier logistique, comme il le fait pour les différentes classes d'actifs.

¹¹¹ Chiffres 2013 ou 2011 selon les firmes.

La faible représentation de l'immobilier logistique dans les classements des promoteurs laisse entrevoir en creux un mouvement de spécialisation de certaines firmes dans l'immobilier logistique. Celui-ci se traduit par une sortie du classement et du métier traditionnel des promoteurs, et donc par sa relative invisibilité. Ce processus a été amplifié par la crise immobilière et financière de 2008. En effet, si jusqu'en 2008, les besoins en espaces logistiques ont suscité un intérêt de la part d'une grande partie des promoteurs en place, le marché de l'immobilier logistique s'est ensuite restructuré autour de quelques investisseurs et développeurs-investisseurs.

« Le produit logistique, c'est quand même un produit assez technique, il y a toute la notion d'autorisation d'exploiter. Donc, pour ceux qui ne connaissent pas l'immobilier logistique, leurs opérations, soit ne sont pas sorties, soit elles sont sorties mais se sont plantées. » (Entretien PRD : 14/10/2011)

Nous nous rallions à la conclusion suivante : *« la logistique n'est plus un produit de diversification mais une affaire de spécialistes internationaux »* (La lettre de la pierre, 2012, p. 14). Avec ces entreprises, l'immobilier logistique tend à sortir du modèle de la promotion, et être tiré fortement par des logiques particulières d'investisseurs, davantage internationales que les logiques de promoteurs.

« Avant, il y avait vraiment une dichotomie entre les promoteurs et les investisseurs. Maintenant, de plus en plus, on a des structures complètement intégrées qui sont à la fois promoteurs, développeurs, investisseurs selon le « modèle Prologis ». Prologis étant effectivement depuis l'origine sur ce positionnement-là. Goodman c'est ça, Argan fait aussi du développement en propre. Le schéma promoteur pur, finalement il n'y en a plus beaucoup » (Entretien PRD : 14/10/2011)

Cependant, un certain nombre de petits promoteurs spécialisés dans l'immobilier logistique, tels que PRD, trouve leur place en développant des produits pour le compte de quelques investisseurs privilégiés.

Encadré 5-2. Portrait d'entreprise 1 : PRD, un promoteur spécialiste de l'immobilier logistique au service des investisseurs

Création 1996, société non cotée ;
Capital de 1 050 000 € principalement détenu par les deux fondateurs - Eric Gagnière et Jacques Heninnot – et des salariés associés ;
Chiffre d'affaires 2009 : 180 M€ ;
2,8 millions de m² développés depuis sa fondation ;
14 employés ;
Développeur (activité principale), investisseur, aménageur, foncière, spécialisée en immobilier logistique.

PRD est un promoteur spécialiste de l'immobilier logistique au service des investisseurs. C'est une société indépendante, elle n'est adossée à aucun groupe de construction, aucune structure bancaire et aucun groupe industriel. Elle s'est construite en 1996 autour d'une idée qui reste d'actualité : *« créer un produit immobilier logistique de référence auprès des grands investisseurs »* (entretien PRD : 14/10/2011). PRD fait partie des pionniers qui ont défini en France l'entrepôt standard de classe A. C'est donc une entreprise de promotion spécialisée dans l'immobilier logistique dont la clientèle est celle des grands investisseurs. De ce fait, son activité est tirée par l'investissement et sa rationalité. Du côté de la demande des utilisateurs d'entrepôts, les fondateurs *« sent[ent] à ce moment-là que la logistique est quelque chose qui commence à émerger »* (entretien PRD : 14/10/2011) et qu'une demande locative est en train de se construire, d'où le choix de s'adresser à des investisseurs.

L'activité de PRD démarre par un premier grand contrat signé avec la Caisse des Dépôts et Consignations pour réaliser pour son compte un réseau de parcs logistiques, c'est-à-dire des complexes de plusieurs entrepôts pensés et réalisés ensemble, appelés Distripôle. Ce contrat cadre représente

600 000 m² de bâtiments. Le premier réalisé est celui de Sénart, dit Distripôle Parisud (150 000 m²), en 1998 (chapitre 3 ; chapitre 5). Suivront ceux de Lyon (118 000 m²), de la Plaine de l'Ain (150 000 m²), de Lille (108 000 m²), de Thionville (32 000 m²), de Clésud (250 000 m²), de Chalon-sur-Saône (100 000 m²), de Dourges Delta 3 (139 000 m²), de Val Bréon (380 000 m²) et d'Angers (52 000 m²). Chaque Distripôle répond à la même conception d'ensemble : un parc clos, gardienné, paysager, où les flux de circulation sont pensés en amont. Il s'agit des premiers parcs logistiques développés en France. Cette forme immobilière a eu depuis un grand succès. Elle explique aussi pour partie la forme actuelle du marché immobilier logistique. Ces parcs sont lancés en blanc, c'est-à-dire sans locataires garantis au moment des travaux. Les bâtiments sont nécessairement standards. En raison de cette stratégie, PRD s'est impliqué dans la définition de l'entrepôt standard de classe A. Aboutissement de cette pensée, la société dépose ensuite la marque *Distripôle, le réseau*®. Il s'agit d'une marque de promoteur et non de gestionnaire, telles que celles développées par d'autres firmes. Les Distripôles, s'ils ont été développés pour la CDC n'appartiennent pas nécessairement aujourd'hui à cette dernière, d'autant que son activité d'investisseur immobilier a été restructurée, comme nous le verrons avec AEW (Encadré 5-4).

A l'exception du parc logistique du Val Bréon (chapitre 4 ; chapitre 6) et du marché d'intérêt national de Lyon (Corbas), qui sont parmi ses dernières réalisations, PRD ne prend pas en charge l'aménagement. Elle inscrit principalement son activité au sein de zones d'activités économiques déjà aménagées par un opérateur public. Au travers de cette histoire, on peut lire, au moins dans un premier temps, un lien particulier entre PRD et les structures publiques d'aménagement et de développement immobilier de l'Etat et des collectivités locales. A partir de terrains publics, sous formes de ZAC, parfois aménagés, comme dans le cas de Parisud à Sénart, par un Etablissement public d'aménagement, dépendant de l'Etat (chapitre 6), PRD développe des immeubles pour le compte de la Caisse des dépôts.

Le schéma fondateur avec la CDC a ensuite été étendu à d'autres investisseurs institutionnels tels que GE Capital (à Lille et à Chalon), Prédica¹¹², CNP¹¹³, Axa (en 2007, PRD lui vend un portefeuille de 350 000 m² d'immeubles en blanc) mais aussi à d'autres développeurs ou investisseurs de parcs logistiques tels qu'Argan, une foncière spécialisée que nous présenterons ci-dessous (Encadré 5-3), et surtout à AEW Europe (filiale de Natixis, groupe Banque populaire Caisse d'épargne), qui a repris les activités de gestion d'actifs de la CDC.

A partir du métier de promoteur, PRD se diversifie dans trois directions. Tout d'abord, elle s'investit en amont dans l'aménagement des terrains sur lesquels elle projette un développement. Nous en développerons l'intérêt par la suite. La société cherche tout particulièrement à obtenir des concessions d'aménagement de la part de collectivités souhaitant accueillir une zone logistique sans souhaiter ou sans être capable de prendre en charge le portage foncier. Cela a concerné deux opérations pour l'instant : le nouveau MIN de Lyon (Corbas) et le parc logistique de Val Bréon, objets du chapitre 6. Par ailleurs, PRD développe une activité de foncière, ayant compté à son plus haut 250 000 m² d'actifs. Cette activité reste cependant peu structurante, elle concerne moins de 10 % de sa production. En effet, la société ne souhaite pas prendre de risque locatif, tous ses développements en blanc ne sont donc pas destinés à sa foncière. Enfin, PRD a aussi créé en 2009 une division bureau, qui reste modeste. L'activité de PRD est et reste purement nationale.

Sources : Entretien et site web de PRD.

1.3. Le marché de l'investissement

Parallèlement au marché de la promotion, un marché de l'investissement dans l'immobilier logistique s'est constitué. Dans la mesure où les principaux développeurs d'immobilier logistique sont soit étroitement liés à certains investisseurs comme PRD, soit des investisseurs eux-mêmes, la compréhension du fonctionnement de ce marché est crucial¹¹⁴. Sur la base de la lecture du guide des

¹¹² L'assureur du Crédit Agricole.

¹¹³ L'assureur de la Poste.

¹¹⁴ La primauté de l'investissement sur la promotion en matière d'immobilier logistique est illustrée par le fait que le guide des investisseurs consacre plusieurs portraits à des spécialistes de la logistique : Argan, Prologis et Segro pour ce qui est du guide 2013.

investisseurs (la lettre de la pierre, 2006-2013), nous avons établi la liste suivante d'investisseurs à l'œuvre dans l'immobilier logistique (Tableau 5-2). Nous l'avons complétée par des données recueillies auprès des entreprises concernées elles-mêmes et de la presse spécialisée.

Tableau 5-2. Les principaux investisseurs et gestionnaires de fonds d'immobilier logistique

Firmes	Nationalité	Type	Patrimoine (possédé ou géré) Monde (G€)	Patrimoine (possédé ou géré) Europe (G€)	Patrimoine (possédé ou géré) logistique (G€)	Patrimoine (possédé ou géré) logistique en m ²	Membre affilieg
Prologis	Etats-Unis	Développeur-Gestionnaire de fonds	47	Non connu	47	55 700 000	oui
Goodman	Australie	Développeur-Gestionnaire de fonds	16,2	4,4	16,2	14 000 000	oui
Segro	Royaume-Uni	Développeur-Gestionnaire de fonds	6,6	Non connu	5,5	Non connu	oui
Blackstone	Etats-Unis	Investisseur (« Private Equity » ¹¹⁵)	42	Non connu	France : 0,203	Europe : 2 500 000	non
GE Real Estate	Etats-Unis	Investisseur	55	12,6	2,8	Non connu	oui
Axa Reim	France	Gestionnaire de fonds	42	42	2,5	Non connu	oui
AEW	France	Gestionnaire de fonds	36	18,6	2	1 600 000	oui
Deka	Allemagne	Investisseur	23	23	1,4	Non connu	non
Foncière Europe Logistique (Foncière des régions)	France	Foncière (SIIC)	1,1	1,1	1,1	1 776 000	oui
WDP	Belgique	Développeur - Investisseur	0,9	0,9	0,9	1 333 000	oui
Proudreed	Royaume-Uni	Foncière	2	2	0,8	Non connu	oui
Argan	France	Développeur - Investisseur	0,8	0,8	0,8	1 250 000	oui
Vailog	Italie	Développeur - Investisseur	0,5	0,5	0,5	1 000 000	oui
Union Investment	Allemagne	Gestionnaire de fonds	18,9	10,7	0,5	Non connu	non
LaSalle Investment Management	Etats-Unis	Gestionnaire de fonds	47	3,5	0,4	Non connu	oui
Allianz Real Estate	Allemagne	Investisseur	20		0,4	Non connu	non
Appollo Global Real Estate	Etats-Unis	Investisseur (« Private Equity »)	7,2	Non connu	Non connu	Non connu	non

Sources : La lettre de la pierre, 2013, sites web des firmes, entretiens.

¹¹⁵ Il s'agit de fonds d'investissements qui ont pour objectif d'investir dans des sociétés qu'ils ont sélectionnées selon certains critères avec généralement l'objectif de peser sur sa stratégie. L'entrée de *private equity* dans l'investissement immobilier relève donc d'une volonté de diversification.

Le Tableau 5-2 montre que plusieurs types de firmes animent le marché de l'investissement. Deux principales catégories apparaissent : d'une part des firmes qui se cantonnent à l'investissement et d'autre part des firmes qui s'impliquent à la fois dans l'investissement et dans le développement. Ces derniers sont d'une importance croissante.

1.3.1. Les foncières

Parmi les firmes qui animent le marché de l'investissement, figurent tout d'abord quelques foncières spécialisées dans la logistique, ayant généralement le statut de SIIC¹¹⁶, qui développent ou acquièrent des immeubles gardés en patrimoine. Contrairement au modèle économique des autres types d'investisseurs que nous présenterons ci-dessous, ces foncières détiennent en propre leur patrimoine, constitué en ouvrant leur capital et en s'endettant auprès des marchés financiers.

Leur métier consiste ensuite à trouver des locataires, à gérer pour eux les bâtiments (*property management*) et à gérer leur patrimoine immobilier (*asset management*) afin d'en tirer les revenus escomptés. Ces firmes ont notamment profité des vagues d'externalisation d'actifs logistiques. Argan, Foncière Europe Logistique (détenue par La Foncière des Régions), et Segro sont les principales foncières logistiques. Certaines foncières, comme Argan et Segro, s'impliquent de plus en plus dans le développement, afin de contrôler davantage la chaîne de l'immobilier et d'être moins dépendantes des promoteurs, tandis que d'autres, comme Foncière Europe Logistique, s'en tiennent au rôle de propriétaire et donc de *property* et d'*asset manager*. Le modèle économique d'Argan et Segro se rapproche donc de plus en plus de celui des développeurs-investisseurs que nous présenterons ci-dessous. Enfin, certaines foncières généralistes, telles que Gécina ou Icade, s'y sont essayés mais tentent généralement aujourd'hui d'en sortir¹¹⁷. Nous développerons ici l'exemple d'Argan (Encadré 5-3), une petite foncière spécialiste de la logistique devenue un acteur majeur du marché logistique français.

Encadré 5-3. Portrait 2 : Argan, une foncière spécialiste de l'immobilier logistique en forte croissance patrimoniale

Création 1993, SIIC cotée à Paris (NYSE Euronext) ; Contrôlée à 57 % par la famille Lelan et flottant à 47 % (dont 80% stable) ; Chiffre d'affaires 2013 : 62 M€ ; Capitalisation boursière : 166,26 M€ ; 12 employés ; Développeur et investisseur spécialisé en immobilier logistique ;
--

¹¹⁶ SIIC : Société d'Investissement Immobilier Cotée. « Selon les termes de la loi de finances du 30 décembre 2002, sont visées par le dispositif SIIC, les sociétés d'un capital d'au moins 15 M€ dont l'objet social est l'acquisition ou la construction d'immeubles en vue de leur location. La SIIC peut également, à titre accessoire, exercer une autre activité de marchand de biens, de gestion ou de promotion immobilière pour le compte de tiers, dans la limite de 20% de la valeur de ses actifs » (Boisnier, 2011, p.89).

¹¹⁷ Vente des portefeuilles logistiques de Gécina à Blackstone, des actifs de Foncière Europe Logistique à Segro. Les actifs logistiques d'Icade ont en cours d'arbitrage.

Patrimoine 2013 : 1,3 millions m², valorisé à 0,84 G€. 1,2 millions de m² développés depuis sa création. 26 entrepôts de classe A et 3 agences de messagerie. 69% Île-de-France, 5% Orléanais, 8% Rhône-Alpes.

Argan peut aujourd'hui se définir comme une foncière spécialiste de l'immobilier logistique en forte croissance patrimoniale. Sa croissance reposant majoritairement sur le développement de nouveaux bâtiments, Argan est une « foncière-développeuse ». Jean-Claude Lelan, entrepreneur dans l'industrie (Batiroc), crée la société Argan en 1993 afin de se constituer un patrimoine immobilier personnel ; la société reçoit alors pour actif un bâtiment logistique qu'il a acheté en tant qu'investisseur particulier. L'entreprise reste très modeste jusqu'en 2000, ne réalisant seulement que quelques acquisitions. J-C Lelan gère seul cette entreprise, et continue en même temps de travailler dans l'industrie (Batiroc).

A partir de 2001 il décide de se consacrer à plein temps à Argan. Une stratégie est définie : construire une plateforme par an sur cinq ans pour faire grandir le patrimoine. Il s'entoure d'une équipe. Entre 2001 et 2006, le rythme de développement passe progressivement de 0 à 100 000 m² par an. Le patrimoine atteint ainsi 375 000 m² en 2006. A cette date, le choix est fait d'accélérer encore cette croissance patrimoniale afin de devenir un acteur « *sur les mêmes créneaux que Prologis* » (entretien Argan : 12/11/2012). A cette fin, la société opte pour le statut de SIIC en 2007. Les embauches se poursuivent parallèlement pour former une équipe opérationnelle (12 personnes) à même de répondre à des appels d'offre en France, d'acquiescer des fonciers exigeant plus de travail. L'objectif est d'atteindre le million de m² à fin 2012, soit presque de tripler le patrimoine en 5 ans. La société devient l'une des plus actives sur le marché. D'une part, elle développe (pour 60% du patrimoine) un grand nombre de bâtiments. C'est maintenant « *leur vrai métier* » d'après un cadre de l'entreprise. D'autre part, elle acquiert une part croissante du parc français. La foncière a notamment bénéficié de l'externalisation immobilière du prestataire FM Logistics (*lease back*). L'objectif patrimonial étant finalement dépassé aujourd'hui, Argan a pour but d'atteindre 1 G€ de patrimoine en 2015 (soit environ 100 000 m² par an entre 2012 et 2015).

Ce million de m² (maintenant le milliard € de patrimoine) est défini par les dirigeants d'Argan comme une taille critique permettant de faire de la gestion d'actifs, c'est-à-dire d'être en capacité de vendre un immeuble pour en développer plusieurs grâce à la trésorerie gagnée. Secondairement, ce seuil permet de répondre en partie à la mobilité des logisticiens, bien que ce ne soit pas le principal objectif pour cette entreprise.

Cette stratégie est en partie déterminée par le mode de financement de son développement. Contrairement aux grands investisseurs, Argan se finance immeuble par immeuble : la dette est rattachée aux immeubles, via des crédits-baux (une société est fondée par immeuble). Le calcul est que le loyer rembourse l'emprunt. Ce mode de financement permettrait de sécuriser un taux d'endettement très élevé (LTV¹¹⁸ de 70%). En effet, seulement 10 à 12% de fonds propres sont apportés par opération. Cependant, Argan est de ce fait sensible au prix du crédit. Les immeubles rapportant peu de trésorerie, il est aussi nécessaire d'arbitrer le patrimoine pour financer ce développement : 280 000 m² ont été cédés pour pouvoir atteindre les objectifs de développement.

Pour le choix des investissements, l'entreprise suit une stratégie dite « APL » : plateformes de catégorie A, sur emplacements « Prime », Louées pour de longues durées à des locataires financièrement solvables. Ce dernier critère est en fait le plus discriminant pour Argan, plus que le site, ce qui différencie cette société des autres investisseurs. Ainsi Argan a-t-elle un taux d'occupation de 100% tandis que les autres firmes admettent un taux de vacance modéré. Leurs clients ne sont ainsi pas tout à fait les mêmes : Argan n'a pas vocation à offrir une solution immobilière flexible à des opérateurs mobiles mais plutôt à suivre le développement d'opérateurs stables. Leur approche du bâtiment est liée. La société « *ne croit pas au bâtiment standard* » (entretien Argan 12/11/2012). Ne lançant jamais un bâtiment « en blanc », elle propose généralement du sur-mesure. La classe A est moins un standard qu'un niveau de qualité, une garantie de « haut de gamme ». On comprend en ce sens que la stratégie d'investissement ne réponde pas à des critères financiers *a priori*, tels qu'un objectif de taux de rendement précis, mais plutôt à une vision de leur métier, qui doit respecter un certain nombre de critères financiers généraux. C'est le contraire de la méthode d'un gestionnaire de fonds comme AEW. Pour Argan, ces critères ne peuvent pas être réduits à une équation. Cette approche pourrait rendre compte d'une culture d'ingénieur à l'œuvre dans l'entreprise. En effet, la très grande majorité des employés est issue de l'École Spéciale des Travaux Publics, du bâtiment et de l'industrie. Surtout, Argan est l'un des représentants emblématiques des acteurs de l'entrepôt sur-mesure, pour des occupants plus pérennes. Le fort développement de

¹¹⁸ Ratio du montant de la dette sur la valeur du patrimoine.

l'entreprise peut peut-être s'analyser comme le succès d'une stratégie de niche : proposer un service immobilier haut de gamme pour les acteurs de la logistique ayant une approche pérenne de leur implantation. Ceux qui recherchent la flexibilité se tournent vers d'autres firmes. Grâce à sa stratégie, Argan a su devenir incontournable en France tout en gardant une taille modeste. Une autre conséquence de cette approche est la volonté d'être « très à l'écoute des locataires » (entretien Argan 12/11/2012). Argan construit ainsi son image de marque sur la capacité de tout faire en interne, de proposer à l'utilisateur le même interlocuteur tout au long du projet et de la vie du bâtiment. Avec la vente programmée de Foncière Europe Logistique par Foncière des Régions, Argan sera la dernière SIIC spécialisée dans la logistique.

Sources : Entretien, site web d'Argan, Bilans annuels et Guide des Investisseurs 2013.

1.3.2. Les banques et les gestionnaires d'actifs

Un certain nombre de banques ou d'assureurs dotés de filiales immobilières, tels que BNP Paribas REIM, Axa REIM, Generali Real Estate, investissent aujourd'hui dans l'immobilier logistique. Il s'agit d'une troisième catégorie de firmes de l'immobilier logistique : les investisseurs institutionnels. Ces firmes sont à l'œuvre dans tous les types d'immobilier, principalement dans l'immobilier d'entreprise (bureau, commerce et logistique). Plutôt que d'acheter directement des bâtiments à la manière des foncières, ces investisseurs recourent majoritairement à des fonds d'investissement : des véhicules d'investissement au sein desquels plusieurs investisseurs s'associent, en apportant chacun une part du capital, afin d'acquérir un portefeuille d'immeubles et d'en tirer un revenu à la fois par la mise en location et par la revente (arbitrage). Ces fonds sont gérés par des entreprises tierces dont l'activité consiste à sélectionner les actifs à acquérir et à revendre (*l'asset management*).

Apparaît donc une quatrième catégorie de firmes après les promoteurs, les foncières et les investisseurs institutionnels : les gestionnaires de fonds d'investissement, dit aussi gestionnaires d'actifs. D'ailleurs les investisseurs institutionnels sont souvent en même temps des gestionnaires de fonds pour investisseurs tiers. Axa (assurances) et AEW Europe (filiale du groupe Banques Populaires et Caisses d'Épargne – BPCE) gèrent les patrimoines logistiques les plus importants en France.

Autres acteurs de la finance globale, trois « *private equity* » américaines, Blackstone, Apollo Global Real Estate et Carlyle, sont entrées sur le marché logistique français en rachetant les portefeuilles d'investisseurs. Blackstone a mis en place une véritable stratégie d'investissement dans l'immobilier logistique en lançant un fonds européen nommé « LogiCor », auquel elle associe d'autres investisseurs. Ce fonds rassemble 2,5 millions de m², ce qui en fait l'un des plus importants. La présence de ces acteurs montre qu'une particularité importante de l'actif logistique est sa forte présence dans les fonds d'investissement, mais très rarement dans d'autres types de montages financiers. C'est le principal vecteur de la financiarisation de l'entrepôt.

« En général, la logistique est plutôt dans des fonds. (...) La typologie d'actif logistique fait que vous avez plus intérêt à détenir un panel de bâtiments qu'un nombre restreint de sites. » (Entretien AEW Europe : 07/11/2012)

Le fonds d'investissement offre en effet des solutions particulièrement adaptées à l'immobilier logistique : abondance, flexibilité et répartition géographique.

« Noyé dans une masse d'1 millions 6 m², si vous avez 30 000 m² de libre, ce n'est pas grave. Ça permet de proposer des durées courtes, s'il faut, nous ça ne nous inquiète pas. (...) Parce que si vous n'avez qu'un seul immeuble, ça va peut-être vous embêter de donner de la flexibilité. Nous on en a beaucoup. Plutôt que de faire des deals site par site, par fois on peut faire des négociations sur plusieurs bâtiments d'un coup. » (Entretien AEW Europe : 07/11/2012)

AEW est un exemple emblématique du poids pris par les gestionnaires de fonds immobiliers dans l'immobilier logistique.

Encadré 5-4. Portrait 3 : AEW et la gestion d'actifs logistiques

Création en 1981 ;
 Filiale (non cotée) de Natixis Global Asset Management, elle-même filiale du groupe Banques Populaires et Caisses d'Épargne (BPCE) ;
 Capital détenu à 60% par BPCE et à 40% par la Caisse des Dépôts et Consignations ;
 Chiffre d'affaires 2011 : 65,5 M€. Il est composé à 100% d'honoraires pour gestion d'actifs ;
 Parmi les 10 leaders mondiaux du conseil en investissements et de la gestion d'actifs immobiliers pour compte de tiers ;
 500 employés dans le monde (270 en Europe) ;
 36 G€ d'actifs sous gestion dans le monde : 19G€ en Europe (50% en France), 17G€ aux Etats-Unis, 1.4 G€ en Asie et 2G€ d'actifs logistiques en Europe ;
 Gestionnaire d'actifs uniquement.

AEW Europe est un gestionnaire d'actifs immobilier, ou *asset manager* qui, pour environ 10% de son activité, intervient dans les parcs logistiques. À sa création, en 1981, il s'agit d'une filiale de la CDC. La gestion d'actifs et d'autres activités d'investissement financier sont réunies dans une structure de la Caisse des dépôts qui prend le nom d'Ixis à partir de 1999. Ixis est ensuite rachetée par les Caisses d'Épargne en 2004, puis, dans le cadre de la fusion des Caisses d'Épargne et des Banques Populaires, Ixis fusionne avec Natixis des Banques Populaires et devient Natixis en 2006. En 2007, la Caisse des dépôts acquiert finalement 40% du capital d'AEW Europe, 60% restant au groupe BPCE via Natixis. AEW Europe bénéficie ainsi du réseau, des services et des clients de la banque d'affaires Natixis. De plus, Natixis Assurance est un investisseur privilégié, mais aux capitaux modestes. La Caisse des dépôts est, quant à elle, un grand client historique, notamment en termes d'actifs logistiques. En tant que gestionnaire d'actifs, AEW est en concurrence avec d'autres gestionnaires pour tiers tels que CBRE, Lassalle, DTZ, mais aussi avec les filiales de banques ou d'assureurs, tels que ceux que nous avons cités précédemment, qui à la fois investissent et gèrent les actifs d'autres investisseurs (parfois dans les mêmes fonds).

AEW exerce quatre métiers de gestionnaire. L'un le « *retail* » est destiné à l'épargne publique. Trois sont pour le compte d'investisseurs institutionnels : la gestion sous mandat dite « grands comptes », le « club deal » (plusieurs investisseurs se partagent le financement d'un projet important) et les fonds d'investissement. Ce dernier métier est le seul qui concerne les investissements dans l'immobilier logistique. Avec les fonds d'investissement, les investisseurs entrent au capital d'un véhicule géré par AEW et ayant une stratégie propre. Les immeubles logistiques représentent environ 10% des actifs gérés et près de 20% des actifs français. Cette proportion est nettement supérieure à la moyenne des gestionnaires de fonds, c'est un « *élément de l'identité d'AEW* » (entretien AEW : 07/11/2012). Cette culture logistique date de 1999, par le biais du contrat-cadre entre la Caisse des dépôts et PRD que nous avons décrit. Au même moment, l'entrepôt de classe A est défini et Prologis arrive sur le marché français.

L'investissement dans l'immobilier logistique prend deux formes. D'une part, AEW gère environ un million de m² répartis dans plusieurs fonds diversifiés. Ces investissements sont réalisés en général dans une perspective de court terme. Ils ne correspondent pas à une stratégie particulière vis-à-vis de la logistique. D'autre part, l'essentiel des actifs logistiques sont réunis dans « Logistis » (1G€ d'actifs) : fonds spécialisé issu de la fusion en 2011 de trois fonds créés entre 1999 et 2007. Cette fusion marque un tournant dans la gestion des actifs logistiques. Les trois fonds de départ relevaient de la stratégie dite « *value added* », c'est-à-dire dont l'objectif est la croissance en capital, au prix éventuellement d'arbitrages. Elle s'est concrétisée par le financement du développement de parcs logistiques souvent « en blanc », en

partie en alliance avec PRD comme nous l'avons vu. En 2011, l'objectif de croissance en capital est estimé atteint.

L'objectif du nouveau fonds Logistis est dit « *core* » : son objectif est la croissance en loyers et non en capital. Les actifs ont vocation à être de long terme. Cette stratégie acte un changement important à l'œuvre dans la structuration de l'immobilier logistique et notamment au sein des plus grands groupes mondiaux. Après une stratégie d'expansion spatiale, dite « *value added* », qui a permis de construire beaucoup, la firme retourne à son cœur de métier : la gestion. Mais de ce fait, l'objectif d'AEW change. Il devient celui d'offrir aux clients utilisateurs d'entrepôts un parc de grande ampleur, 1,6 millions de m² répartis en 56 bâtiments en Europe, essentiellement en France et en Italie, permettant de les accompagner dans leur flexibilité car leur donnant un choix d'implantation plus grand. Ce patrimoine prend place dans 70% des cas au sein de parcs logistiques. En cohérence avec l'objectif de proposer des solutions flexibles, les bâtiments sont tous standards et divisibles. AEW veut être en capacité de toujours pouvoir relouer un bâtiment à la fin d'un bail. La bifurcation vers une stratégie « *core* » marque le souci de proposer un bon service pour le client-utilisateur. Ce souci trouve son aboutissement dans le projet de faire de Logistis une marque : le client utilisateur trouvera la même qualité de bâtiment partout. « *La constitution d'un portefeuille de référence est un facteur clé de succès en logistique. Notre objectif est d'être en mesure de proposer aux opérateurs des solutions à l'échelle européenne, de mettre en œuvre des synergies commerciales et opérationnelles. La naissance de ce nouveau fonds LOGISTIS répond à cette attente du marché avec le développement d'une marque et d'une plate-forme dotée d'un fort potentiel de croissance en Europe* » (Christian Delaire, Directeur général AEW Europe, communiqué de presse 16/01/2012 : 16/01/2012). Cependant ce projet suppose de doubler la taille du fonds, le passer à 3 millions m², et l'étendre géographiquement, vers les pays rhénans notamment. En ce sens, la stratégie « *core* » ne marque pas de pause dans l'expansion spatiale. Celle-ci prend cependant un sens nouveau tourné vers la gestion locative. A l'échelle européenne, les 3 millions de m² apparaissent comme la taille critique pour pouvoir jouer de l'effet tampon et répondre aux besoins de flexibilité des systèmes logistiques. Le fonds Logistis est donc en phase de levée de capitaux et de recherche d'investisseurs.

En ce qui concerne ce nouveau fonds, les critères d'investissements n'ont pas changé depuis la gamme des trois premiers Logistis. Le bâtiment doit être de classe A. AEW a aussi investi dans quelques agences de messagerie, un actif qui est aussi en train de se standardiser. Ensuite, le site compte plus que le locataire, car ce dernier peut changer. Si le site et le bâtiment sont de qualité, la relocation ne sera pas un problème selon AEW. Et de ce fait, AEW s'adresse plus spécifiquement aux logisticiens. L'objectif de Logistis est d'avoir un rendement entre 8 et 10%, il est aujourd'hui de 8,5% (rendement locatif de 7% et 1,5% en capital)¹¹⁹. Cependant, AEW ne veut pas se limiter à l'expertise financière mais aussi se préoccuper aussi du bâtiment dans sa dimension physique. Ce souci se traduit par l'implication de la firme le plus en amont possible du développement. Son principal biais de constitution du patrimoine est celui de la commande de développements auprès de quelques promoteurs privilégiés (PRD, Panattoni, Sodéarif, Gicram). Or les exigences immobilières d'AEW sont importantes, ce sont celles du cahier des charges de la marque Logistis. A ce titre, le modèle économique d'AEW se rapproche de celui d'un développeur-investisseur pour compte de tiers, externalisant à des promoteurs la recherche de foncier et les relations avec les collectivités locales. Parallèlement, AEW mène une politique d'acquisition de bâtiments existants, voire de portefeuilles quand l'occasion se présente, occasions de plus en plus fréquentes depuis la crise financière de 2008.

Le changement de stratégie d'AEW est finalement un exemple du processus de mutation à l'œuvre dans l'immobilier logistique. Ce processus est tendu vers l'objectif d'offrir un service immobilier flexible aux logisticiens grâce à la constitution du fond d'investissement Logistis. En ce sens, la financiarisation de l'immobilier logistique permet d'offrir une plus grande flexibilité spatiale aux utilisateurs d'entrepôts. Les actifs du fond Logistis sont gérés dans une logique de long terme, au contraire de l'asset management de court terme qu'AEW pratique au sein de ses autres fonds diversifiés. Ceux-ci ne sont pas fléchés logistiques et n'ont pas vocation à devenir une marque. Ce long terme de la gestion immobilière est devenu la contrepartie paradoxale de la flexibilité des systèmes logistiques.

Sources : Entretien, site web d'AEW.

¹¹⁹ A titre de comparaison, le rendement global de l'immobilier de bureau ou de commerce s'établit en moyenne entre 5,5 et 7 % (source : Jones Lang LaSalle, 2012).

1.3.3. Aux marges du marché immobilier : l'économie mixte et les filiales immobilières des prestataires logistiques

Deux types d'acteurs à l'œuvre dans l'immobilier logistique se situent en marge des grandes logiques de marché et de capitalisme immobilier que nous avons présentées. Il s'agit d'une part d'une Société d'Economie Mixte (SEM) et d'autre part des activités immobilières menées par des prestataires logistiques pour leur propre développement et celui de tiers.

Nous avons présenté dans le chapitre 3 le cas d'une SEM, Sogaris, créée pour gérer une zone logistique aménagée à la fin des années 1960 auprès de Rungis (Encadré 3-3). Cette firme s'affirme comme le spécialiste de l'immobilier de la logistique urbaine.

Encadré 5-5. Portrait 4 : Sogaris, une SEM dans l'immobilier logistique

S.A.E.M.L. à Directoire et Conseil de Surveillance ;
Créée le 28 Juillet 1960 ;
Capital de 7,23 millions € ;
Actionnaires : Département de Paris (49,5%), département des Hauts-de-Seine (14,7%), département de Seine-Saint-Denis (8,6%), département du Val-de-Marne (7,2%), SNI (9,9%), CDC (5%), BPCE (4%), autres (1,1%)
Chiffre d'affaires de 43 millions € pour 2012 ;
72 collaborateurs au 31/12/2012 ;
518 000 m² d'entrepôts, quais de transit et bureaux ;
145 000 m² en développement ;
53 bâtiments ;
8 sites en exploitation ;
200 Clients.

Comme nous l'avons indiqué dans l'Encadré 3-3, la principale activité de Sogaris consiste à gérer, d'un point de vue immobilier, la zone logistique du même nom. Cette activité constitue la majorité de son chiffre d'affaires. Sa bonne santé financière lui a permis de développer plusieurs nouvelles zones logistiques peu ou prou sur le modèle de la zone Sogaris au cours des années 1990. Depuis les années 2000, Sogaris se spécialise de plus en plus nettement sur un produit qui n'existe pas encore : l'immobilier pour la logistique urbaine. La SEM est en passe d'être reconnue comme le spécialiste de cet immobilier. Sogaris a bâti une typologie de trois produits immobilier novateurs correspondant à trois échelles différentes de la logistique urbaine depuis l'entrée dans l'agglomération jusqu'au quartier urbain. « *À l'échelle du bassin logistique, la plate-forme logistique urbaine joue le rôle de porte d'entrée logistique pour toute l'agglomération et favorise le lien entre les flux marchandises longues distances et les flux urbains.* » La zone historique de Sogaris en est le modèle. La dernière plate-forme logistique urbaine réalisée par Sogaris est celle de Marseille Arenç situé à l'entrée du centre-ville de cette ville tout en ayant un accès à la fois autoroutier et ferroviaire. Le deuxième produit proposé est celui de l'hôtel logistique : « *à l'échelle de la zone dense des villes, le concept repose sur la mixité des activités logistiques, artisanales et tertiaires pour mutualiser les coûts d'investissement et réintroduire la logistique au cœur des agglomérations.* ». Sogaris développe sur ce modèle, à l'horizon de 2017, un immeuble mixte de 40 000 m² situé le long du faisceau ferroviaire de la gare du Nord dans le 18^{ème} arrondissement de Paris. Le bâtiment comprendra une halle ferroviaire de 20 000 m², un espace urbain de distribution sous-terrain de 15 000 m² où seront réalisées les opérations de groupage-dégroupage et 4 000 m² de bureaux destinés à accueillir des sièges sociaux, des écoles de logistique et des pépinières d'entreprises spécialisées. Ce projet est réalisé en partenariat étroit avec la Ville de Paris, qui est le premier actionnaire de la Sogaris. Par ailleurs, l'investissement est partagé avec la CDC et Ports de Paris, c'est-à-dire deux établissements de l'Etat. Enfin le dernier produit est celui des espaces urbains de distribution : « *à l'échelle du quartier, les espaces urbains de distribution favorisent la diffusion des marchandises dans les quartiers à l'aide de véhicules propres de distribution.* » Sogaris a inauguré en 2012 l'Espace Logistique Urbain (ELU) de Beaugrenelle dans le 15^{ème} arrondissement de Paris en lieu et place d'un ancien parking sur deux niveaux. Il est loué à Chronopost qui y réalise des opérations de tri pour la distribution et la

collecte de colis express de moins de 30 kilos. Ce projet a aussi été réalisé en coopération étroite avec la Mairie de Paris et sa société d'aménagement en charge de la reconfiguration du quartier de Beaugrenelle (SemPariSeine).

Sources : Sogaris, 1997, site web de Sogaris, entretien.

De plus, quelques prestataires logistiques ont développé une activité de développeur et d'investisseur en immobilier logistique. Norbert Dentressangle possède ainsi un investisseur immobilier : la Sofade. Cette structure financière détient un patrimoine de 400 000 m² d'actifs logistiques¹²⁰. Elle possède à la fois des entrepôts pour le compte de Norbert Dentressangle et en tant qu'investisseur pour tiers. Le groupe Norbert Dentressangle a récemment choisi de renforcer cette activité immobilière en engageant un cycle de développement immobilier destiné à l'investissement. La structure est dirigée depuis 2013 par F. de la Rochefoucauld, un spécialiste de l'immobilier logistique qui était jusqu'alors directeur général de Foncière Europe Logistique, ce qui est un indice l'importance croissante de la Sofade au sein du marché de l'immobilier logistique. Par ailleurs, la Sofade a acquis en 2008 un promoteur, Ogic (fondé en 1966), qui a une activité immobilière diversifiée¹²¹ et qui apporte certainement des compétences précieuses au service de cette stratégie.

Deret Immobilier est le cas d'une filiale immobilière d'un prestataire logistique régional de l'Orléanais. Cette filiale a été impliquée dans les plus grands développements en immobilier logistique réalisés au sein de cette région.

Encadré 5-6. Portrait 5 : Deret Immobilier (Deret HDI)

Deret HDI, filiale à 100% de Deret SA
Deret SA :
Créée en 1947 ;
Actionnariat familiale : famille Deret ;
Chiffre d'affaires 2012 : 165 millions € ;
1700 employés (« premier employeur privé de l'Orléanais ») ;
Cinq filiales : Deret Logistique (120 millions €), Deret Transport, Deret HDI, Cap 117, Express Afrique.
Deret HDI :
Filiale créée en 2005 ;
800 000 m² développé : 450 000 m² pour Deret Logistique, 300 000 m² pour des investisseurs tiers (Prologis, Argan principalement), 50 000 m² en tant qu'investisseur (locataires : Mondial Relay, Norbert Dentressangle) ;
3 employés.

Deret a créé en 2005 une filiale immobilière pour répondre à ses propres besoins immobiliers. L'entreprise connaît à partir des années 2000 une forte croissance et tient à construire et posséder elle-même ses entrepôts. Deret HDI a construit dans ce but 450 000 m² d'entrepôts, regroupés en deux parcs logistiques situés à Saran dans la périphérie immédiate d'Orléans, possédés par Deret SA et loués à Deret Logistique. Contrairement à la plupart des prestataires, Deret ne loue aucun entrepôt à un investisseur tiers.

¹²⁰ Source : <http://www.sofade-di.com>.

¹²¹ Ogic a été fondé en 1966. Ce promoteur a développé plus de 10 000 logements, 300 000 m² de locaux d'activités, 400 000 m² de bureaux et a conduit 10 opérations d'aménagement urbain.

Puis, très rapidement, l'entreprise décide d'exploiter la compétence qu'elle a su construire en développant des programmes pour des investisseurs tiers (300 000 m²) ou en développant en étant ensuite elle-même investisseur (50 000 m²). Ce dernier cas est rare car Deret « *n'a pas les réseaux commerciaux suffisants permettant de louer les bâtiments à des chargeurs, à des industriels ou des prestataires* » (Entretien direction : 12/02/2014). C'est pourquoi la filiale immobilière est dépendante des grands investisseurs et de leurs réseaux. Son principal client investisseur est Prologis, premier développeur et gestionnaire de fonds mondial en immobilier logistique, que nous présentons ci-dessous (Encadré 5-8) : « *typiquement Prologis c'est la force d'une société comme celle-ci dans le sens où ils ont pleinement la capacité à aller démarcher les industriels, ils sont connus sur la place au niveau international, et donc ils ont capacité à trouver les locataires des bâtiments logistiques* » (Entretien direction : 12/02/2014). Ainsi, pour le compte de Prologis, Deret HDI a développé deux grands parcs logistiques à Meung-sur-Loire (45) et à Mer (41), deux petites villes situées entre Orléans et Blois. Avant 2008, d'autres projets de parc étaient prévus à Salbris (41) et à Damblain (88) mais ils ont été abandonnés pour des raisons tant politiques que de rentabilité financière.

Cependant, si Deret ne possède pas les réseaux commerciaux suffisants, l'entreprise et son patron détiennent une ressource cruciale : la connaissance des acteurs publics de la région, tout particulièrement des maires : « *Prologis vous voit comme étant meilleurs qu'eux pour faire de la négociation locale ? Oui dans le sens où on connaît les gens, (...) très bien. (...) C'est sûr que quand on est dans la région, on est généralement un peu plus entendu que les autres.* » (Entretien direction : 12/02/2014). Deret a ainsi développé un discours pour convaincre les maires de soutenir leurs projets immobiliers : « *On sensibilise les élus sur le fait que la logistique c'est du post industriel, ce n'est pas du stockage pur. (...) Du coup ça engendre un transfert d'emplois du milieu industriel vers le milieu logistique.* » Afin de les convaincre qu'un développement logistique est porteur en termes d'emplois, « *quand on fait un développement, on demande aux élus de venir voir comment on travaille et de venir voir combien il y a de personnes dans nos sites. (...) On les fait systématiquement venir ici pour qu'ils voient.* ». La visite des sites permet aussi de montrer que le trafic de poids lourds engendré peut être mesuré : « *vous voyez il n'y a pas des camions dans tous les sens* » (Entretien direction : 12/02/2014). Ces différents éléments montrent le rôle crucial que joue la phase de négociation locale lors des développements immobiliers.

En la matière, Deret est incontournable en région Centre, même pour Prologis pourtant n°1 mondial et dont le modèle économique lie développement et investissement (Encadré 5-8). Ses bonnes relations locales permettent à Deret d'aménager elle-même ses parcelles afin de réduire le coût du développement. Par conséquent les compétences de Deret sont aussi techniques et administratives. Elle est à même de conduire les différentes procédures depuis les autorisations d'aménagement jusqu'au permis de construire et surtout aux autorisations d'exploiter (ICPE). On lui reconnaît aussi une forte expertise dans la conception des bâtiments et des aménagements extérieurs.

Le modèle économique de Deret HDI consiste donc à acquérir des fonciers non aménagés, c'est-à-dire des fonciers agricoles dont il convient généralement d'obtenir le classement en terrains constructibles auprès de la mairie concernée. Dans ces conditions, le choix de la localisation est crucial. Trois critères sont suivis : « *Premièrement c'est le bord de l'autoroute donc c'est vue depuis l'autoroute, surtout. Il faut qu'on soit visible. Deuxièmement, le pied d'un échangeur, ça c'est fondamental. Et le troisième critère est, si on peut, avoir un raccordement fer.* » La situation de la parcelle importe donc moins que le site. Pour Deret, dans l'Orléanais, tout site ayant un accès direct à l'autoroute est pertinent pour y développer une activité logistique, c'est-à-dire a le potentiel de correspondre au barycentre d'un réseau logistique (Encadré 2-5). Être le pionnier peut-être décisif, les secteurs où « *il n'y a pas de bâtiment logistique récent* » sont particulièrement intéressants selon Deret. Par conséquent, les critères de localisation sont les mêmes que le développement soit *in fine* destiné aux activités de Deret ou à être revendu à un investisseur. En effet, le processus de développement étant très long (7-10 ans), Deret ne peut pas savoir quel sera l'utilisation finale et qui sera l'occupant du bâtiment. L'exemple de Deret montre une fois de plus l'importance du processus de production des espaces logistiques au sein de la géographie logistique actuelle (chapitre 2).

Enfin, forte de ses succès, Deret HDI a élargi ses activités immobilières aux hôtels et restaurants : « *Pourquoi on fait des hôtels et des restaurants, c'est que quand on a fait des parcs logistiques, on nous a souvent demandé de faire des services avec. Et en fait, le premier parc qui a été fait dans ce sens là, c'est celui de Meung-sur-Loire, le « synergie », où vous avez un Courtepaille et un Étap Hôtel, c'est des bâtiments qui nous appartiennent et qu'on exploite nous-mêmes. Du coup ça nous a permis de couvrir une demande des collectivités qui disent ok vous faites des parcs logistiques, mais ça serait bien si vous pouviez faire des services aussi.* » (Entretien direction : 12/02/2014). Une filiale a été créée, Cap 117, pour gérer ce patrimoine immobilier particulier. Cette diversification est un moyen de capitaliser sur le réseau bâti en développant des parcs logistiques. Elle montre aussi en creux la force de ce réseau local.

Sources : Entretien, site web de Deret.

Ces acteurs ne représentent qu'une part modeste du développement et de l'investissement dans l'immobilier logistique. Ils peuvent toutefois tenir un rôle crucial localement comme nous le verrons avec le cas de Deret à Mer (chapitre 6).

1.3.4. Les développeurs-gestionnaires de fonds

Les trois premiers développeurs mondiaux, Prologis (américain), Goodman (australien) et Segro (anglais), sont aussi des gestionnaires de fonds. Ils proposent aux investisseurs d'entrer dans l'un de leur fonds, certains sont cotés, d'autres non, dans lesquels ils détiennent une part variable de capital. Cependant, pour constituer ces fonds, ils développent directement l'immobilier qu'ils rachètent ensuite au titre des fonds. On peut rapprocher cette façon de faire du modèle d'investissement proposé par la banque Macquarie (Lorrain, 2010). Après un investissement en propre dans des actifs, et donc une prise de risque (ici le financement du développement d'un bâtiment), l'entreprise cède ses actifs à un fond qu'elle gère en parallèle et où elle a attiré des capitaux tiers en plus des siens. Cette cession constitue une première plus-value et apporte de manière récurrente du *cash-flow* à l'entreprise.

L'évolution de Segro est intéressante. Nous avons présenté cette firme comme étant un exemple de foncière spécialisée dans l'immobilier logistique. En effet, cette firme fondée en 1920 autour de la gestion d'une zone industrielle (Slough Estate – Segro) a progressivement construit un patrimoine par des opérations d'acquisition et tirait un revenu de son exploitation. Or, en 2013, Segro change son modèle économique. Elle monte un fonds d'investissement (SEGRO European Logistics Partnership) via une joint venture avec un fonds de pension canadien (PSP), chacun des partenaires apportant 50% des capitaux. Segro a logé dans ce fonds tout le patrimoine que la foncière possédait en propre en Europe continentale, soit 1,6 millions de m² d'entrepôts valorisés à environ 1 G€. Segro n'est donc plus une foncière mais est devenu un gestionnaire de fonds. Cette nouvelle stratégie d'investissement a des conséquences plus grandes encore sur son modèle économique. En effet :

« Ça veut dire que globalement Segro a récupéré en cash la moitié de la valeur de son patrimoine logistique en Europe continentale. Et ça veut dire qu'aujourd'hui le groupe doit réemployer cet argent et a une forte volonté de développement que ce soit aujourd'hui dans ces huit pays [d'Europe continentale] ou peut-être demain ailleurs. » (Entretien Segro : 25/10/2013)

En devenant un gestionnaire de fond, Segro devient donc aussi un développeur. Alors qu'en tant que foncière, la firme recherchait plutôt à faire des acquisitions qualitative ; en tant que gestionnaire de fonds, elle souhaite faire croître rapidement le patrimoine de ce dernier à hauteur de 2 G€. Pour ce faire, les acquisitions ne peuvent suffire, Segro doit s'investir dans le développement.

« Historiquement, la stratégie de Segro a toujours été extrêmement sélective sur le positionnement géographique, l'idée de base étant que quelques soient les crises que nous traverserons, la valeur de l'emplacement et du foncier feront que les actifs garderont toujours une valeur intrinsèque quelque soit la santé du marché logistique. (...) Aujourd'hui, on va assouplir un peu ces critères puisque de toute façon on a de l'argent à investir, à placer et qu'il faut trouver de nouvelles opportunités. » (Entretien Segro : 25/10/2013)

L'exemple de Segro montre l'intérêt d'exercer à la fois le métier de gestionnaire de fonds et de développeur. C'est pourquoi ce type d'entreprises est à la fois développeur, investisseur (dans ces

propres fonds) et gestionnaire de fonds (pour les clients de ses fonds). De plus, dans la mesure où ces firmes ont à entretenir les bâtiments pour le compte de leurs locataires, elles exercent aussi le métier de *property manager*. L'exemple de Segro met ainsi en exergue les particularités du processus de financiarisation de l'immobilier logistique. Transformer des entrepôts en actifs financiers logés dans des fonds d'investissement offre une capacité d'investissement (apport en capitaux des investisseurs tiers et effet de levier) à ces gestionnaires de fonds qui dépasse l'offre proposée par les promoteurs ou arbitrée par les investisseurs. La mise en place de fonds d'investissement pousse ainsi ces firmes à devenir elles-mêmes développeurs et à ne pas se contenter du rôle d'investisseur. C'est pourquoi, financiarisation et intégration de la chaîne immobilière vont de pair pour le cas de la logistique.

Enfin, non seulement l'origine de leurs capitaux est internationale, mais de plus ces firmes ont des activités sur tous les continents. Avec ce type d'acteurs, l'immobilier logistique est à la fois très financiarisé et tout à fait globalisé. Pour être complet, il convient de noter l'existence d'un développeur-investisseur particulier : Gazeley, filiale de Dubaï World, c'est-à-dire du fonds d'investissement souverain de Dubaï. Ces quelques firmes intégrées gagnent en importance dans ce marché, tant en Europe qu'en Amérique du Nord et en Asie.

Encadré 5-7. Portrait 6 : Goodman, un Australien numéro 2 mondial de l'immobilier logistique

Créé en 1989 sous le nom de Goodman Hardie Industrial Property ; prend le nom de Goodman Group en 2007

Société anonyme cotée à Sydney (Australian Securities Exchange) depuis 1995

N°2 mondial de l'immobilier logistique

Capitalisation boursière : 5,7 G €

Dans le monde : 16,7 G € d'actifs sous gestion (dont 17,4 G US\$ appartenant à des investisseurs tiers) soit 16, 5 millions m², 400 biens immobiliers. En Europe Continentale : 123 centres logistiques sous gestion, soit 4,5 millions de m². En France : environ 900 000 m².

Principaux fonds : GAIF (5,1 G US\$), GTA (3 G US\$), GELF (3 G US\$), GHKL (2,6 G US\$), GMT (1,7 G US\$), ABPP (1,4 G US\$), GCLH (0,8 G US\$)

Environ 1000 employés dans le monde. Environ 30 en France. 34 bureaux à travers le monde

Résultat d'exploitation 2012: 544 M US\$ (62% Investissement ; 14% Management ; 24% Développement)

Goodman Group est un groupe australien, aujourd'hui numéro 2 mondial de l'immobilier logistique. C'est en 1989 que les frères Goodman fondent Goodman Hardie Industrial Property Trust afin de réaliser des investissements dans l'immobilier industriel en Australie. La société possède huit propriétés en 1995 et fait son entrée en bourse. Elle s'intéresse progressivement à l'immobilier logistique en plein développement. En 2000, son patrimoine situé en Australie et en Nouvelle-Zélande atteint 1,1 G € (Macquarie, 2001). En octobre de cette année, Goodman retient l'attention de Macquarie Industrial Trust, le fond d'investissement australien (Lorrain, 2010), et fusionne avec ce dernier pour devenir Macquarie Goodman Industrial Trust, puis en 2005 Macquarie-Goodman Group. La firme acquiert alors une autre dimension et se lance dans des marchés immobiliers plus lointains : Singapour en 2001, puis Hong-Kong, le Japon et la Chine. Macquarie Goodman entre généralement dans ces marchés via des joint-ventures ou des rachats des firmes locales. Ainsi la firme peut-elle s'appuyer sur une équipe déjà en place et en capacité de mener des développements, selon une logique « locale-globale » (Lorrain, 2002a). Parallèlement, des fonds d'investissement sont créés dans chaque pays, rachetant les développements réalisés : deux fonds en Australie, un en Nouvelle-Zélande, un à Hong-Kong, un en Chine et un au Japon. Goodman bénéficie certainement à plein de la politique de développement de Macquarie, de son réseau et de son expertise financière.

C'est de cette manière que Goodman entre dans le marché européen : en Grande Bretagne en 2005 via le rachat du promoteur d'immobilier d'entreprises britannique Arlington ainsi que de l'investisseur britannique Akeler puis en France en 2006 via le rachat du promoteur logistique belge Eurinpro (présent en France) et du promoteur logistique Rosemound. De ce fait, Goodman arrive sur ce nouveau marché en étant à même d'exercer à la fois les métiers d'investisseur et de promoteur, c'est-à-dire d'intégrer la chaîne immobilière. Cinq fonds sont créés pour l'Europe, dont notamment Goodman European Logistics Fund (GELF) dès 2006. Ce fond gère aujourd'hui 2,2G US\$, soit 86 propriétés. Goodman détient en propre 26% de ce patrimoine. En 2007, au plus haut de son développement, Macquarie revend ses parts de Goodman. La firme est renommée Goodman Group. Les liens restent forts, la banque reste l'un de ses principaux investisseurs. En 2012, Goodman s'implante aussi en Amérique du Nord par le biais d'un partenariat avec Birtcher Development & Investments ainsi qu'au Brésil via une joint-venture avec WTORRE. La crise économique n'a donc pas brisé son développement.

En France, Goodman devient petit à petit à la fois un développeur et un investisseur de premier ordre, gérant en 2013 environ 900 000 m² répartis sur une trentaine de plateformes après seulement 7 ans de présence, dans un contexte économique déprimé (depuis la crise financière de 2008). Son objectif est d'atteindre 1,5 million de m² en 2016. L'intégration des activités de développement et d'investissement n'est cependant pas encore totale. D'un côté, c'est « *une entreprise (...) purement financière (...) [gérée par] des investisseurs qui cherchent du rendement* » (entretien 26/08/2011). De l'autre, Goodman se contente parfois du métier de promoteur. Il s'agit peut-être d'un legs d'Eurinpro qui n'était que promoteur. Ainsi, pendant la crise financière, les fonds d'investissement de Goodman n'étaient plus à même d'acquérir du patrimoine. Pour autant, la branche française a décidé de continuer à développer en cherchant un investisseur extérieur. Elle a ainsi développé des immeubles en VEFA¹²². « *Donc on a vendu. Mais plutôt que de ne rien faire* » (entretien 26/08/2011). Cela a permis à Goodman d'être l'une des rares entreprises engagées dans plusieurs projets de développement en 2009/2010. Cependant, « *chez Goodman, c'est la philosophie de l'investisseur de garder en patrimoine* » (entretien 26/08/2011). En cela, Goodman, pour sa branche française, reste situé entre le modèle économique du promoteur et celui du développeur-investisseur.

Du point de vue de sa stratégie d'investissement, la spécificité du groupe est de cibler directement les chargeurs, que ceux-ci réalisent eux-mêmes leurs activités logistiques ou non, plutôt que les logisticiens bénéficiant de contrat de sous-traitances souvent de courte durée. En effet, pour un investisseur, l'intérêt des chargeurs est qu'ils sont généralement à même de signer de plus long baux, même si plusieurs prestataires peuvent se succéder pour exploiter l'entrepôt en question. Cela sécurise leurs revenus. Le e-commerce est une cible prioritaire. Goodman est notamment l'investisseur immobilier privilégié d'Amazon en Europe (il possède les deux tiers de ses plates-formes en Europe) : Saran, Montélimar, et depuis 2012 à Douai (Encadré 2-2), au terme d'un duel avec Prologis, en ce qui concerne la France. Plus encore que le locataire, pour Goodman, la « *vraie stratégie, en France, c'est d'avoir les terrains, le foncier* » (entretien 26/08/2011). L'entreprise doit anticiper les demandes des utilisateurs d'entrepôts en prenant position sur des terrains a priori. Cette optique est plus spéculative. Elle demande à la fois une capacité prospective en termes de géographie logistique et une capacité de négociation avec les communes choisies comme site de développement. Ce souci de la sécurisation du foncier amène Goodman à développer dès que possible des parcs logistiques, c'est-à-dire des complexes de plusieurs entrepôts plutôt qu'un bâtiment seul dans une zone d'activités économiques. Dernier axe stratégique, Goodman fait le choix de s'occuper en interne de la gestion des bâtiments pour le compte des locataires : le *property management*. La firme serait l'une des seules à le faire avec Prologis, les autres, à l'image d'AEW, l'externalisant. Ce peut être une dimension du mouvement d'intégration vers la gestion locative pointé précédemment mais qui prenait une forme différente avec Argan et AEW.

Sources : Entretien, site web de Goodman, *Logistique Magazine* 13/05/2014.

Ce panorama du marché immobilier logistique montre que ce dernier s'est structuré à la fin des années 1990 autour de plusieurs types de firmes, principalement des foncières, des gestionnaires de fonds et des développeurs-investisseurs. Cette chronologie fait écho à l'émergence d'un nouveau

¹²² Vente en état futur d'achèvement.

mode de production des espaces logistiques sur la base de l'aménagement de nouvelles zones d'activités économiques durant cette même période, que nous avons nommé le deuxième mode de production dans le chapitre précédent. Ce nouveau mode de production des espaces logistiques est donc lié à l'émergence d'une véritable industrie de l'immobilier logistique. Dans quelle mesure les logiques propres à cette dernière expliquent-elles en partie la nouvelle géographie logistique et l'apparition de nouvelles trajectoires territoriales de type « projet local de développement logistique » ?

2. « La montée de firmes d'infrastructures » (Lorrain, 2002a)

Depuis la fin des années 1990, le marché de l'immobilier logistique est de plus en plus nettement dominé par quelques grandes firmes intégrant la totalité de la chaîne de l'immobilier en aval au plus proche des demandes des clients locataires et des attentes des acteurs publics, et en amont vers l'investissement (financiarisation), voire aussi vers l'aménagement. De plus, ces firmes sont étroitement liées à la finance globale et exercent leur activité immobilière à l'échelle globale (Amérique, Europe, Asie, Océanie). Avec cette catégorie de développeurs-gestionnaires de fonds, le marché immobilier logistique se caractérise par une dynamique parallèle de globalisation, d'intégration et de concentration capitalistique. L'existence de développeurs globaux est un cas unique à l'immobilier logistique. A ce titre, ce dernier se distingue nettement des autres marchés immobiliers toujours partagés entre investisseurs internationaux et promoteurs nationaux voire régionaux (Halbert, 2013). Or ces firmes intégrant les métiers de la chaîne de l'immobilier et les échelles globale et locale sont au cœur du mode actuel de production des espaces logistiques.

L'une des raisons du succès du modèle économique des développeurs-gestionnaires de fonds tient à la préférence des utilisateurs d'entrepôts pour la location, que nous avons expliquée précédemment. Pour satisfaire cette demande immobilière flexible, les investisseurs doivent être en mesure de proposer rapidement un entrepôt standard à ces logisticiens précaires, ce qui suppose qu'ils disposent d'un patrimoine prêt à l'emploi, abondant et géographiquement bien réparti dans les différents marchés logistiques, pour permettre ce *turn over*. Autrement dit, les investisseurs doivent sécuriser des espaces pour la logistique aux bons endroits : à l'entrée des métropoles des économies du Nord. L'enjeu de la sécurisation du foncier pousse l'investisseur à contrôler la chaîne immobilière et donc à devenir développeur, voire aménageur. Cette logique trouve son aboutissement dans un produit immobilier particulier : le parc logistique.

Nous montrerons dans cette section que le mouvement conjoint de globalisation et d'intégration de la chaîne immobilière autour du développement et de la gestion de parcs logistiques en périphérie métropolitaine rapproche les plus grandes firmes de l'immobilier logistique du modèle des gestionnaires d'infrastructures.

2.1. Le parc logistique comme infrastructure logistique privée

Le parc logistique, un complexe fermé et gardienné de plusieurs entrepôts, ayant un propriétaire (le fonds d'investissement) et gestionnaire unique (le gestionnaire de fonds) et étant directement branché sur une autoroute, nous semble, sous plusieurs aspects, être plus qu'un complexe immobilier. Il s'apparente à une infrastructure privée. Par suite, la firme prenant en charge son développement et sa gestion relève davantage du gestionnaire d'infrastructure que du promoteur immobilier (Lorrain, 2002a). Les raisons tiennent à la fois aux modalités de son utilisation par les logisticiens et les chargeurs et à l'inscription des bâtiments et de son gestionnaire dans les territoires des implantations logistiques et leurs logiques politiques.

Figure 5-1. Parc logistique Prologis Chanteloup de Moissy-Cramayel



Crédits : <http://www.blog-durable.net/> ; SAN Sénart.

2.1.1. Aménager des parcs logistiques pour sécuriser des espaces pour la logistique

L'enjeu de la sécurisation du foncier aux portes des métropoles pour les activités logistiques, que nous avons présenté ci-dessus, pousse l'investisseur à contrôler la chaîne immobilière et donc à devenir développeur, et même à devenir aménageur. En effet, comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 2, un projet immobilier logistique ne peut avoir lieu qu'au sein d'une parcelle classée comme étant à usage d'activités économiques dans un PLU, c'est-à-dire au sein d'une zone d'activités économiques existante ou à aménager. Le marché immobilier logistique est donc fortement dépendant des processus d'aménagement de ces zones.

*« Le nerf de la guerre, c'est le foncier (...) une bonne partie de notre énergie est consacrée à la recherche du foncier »
(Entretien PRD : 14/10/2011).*

Dans la mesure où le développement des zones d'activités économiques relève de différentes réglementations et politiques mises en œuvre localement, la production d'entrepôts se trouve soumise au pouvoir des 36 600 communes françaises, dont beaucoup ne sont pas en capacité d'aménager les grandes surfaces nécessaires aux activités logistiques. Une grande partie du travail des développeurs consiste donc à négocier avec les communes et intercommunalités des sites identifiés comme

propices aux activités logistiques. Cependant, un moyen de limiter cette dépendance est de transformer ces politiques locales fragmentées en un véritable marché pour les développeurs, via les concessions d'aménagement ou en étant directement lotisseur.

« L'idée de ce métier d'aménageur, (...) c'est que trouver aujourd'hui du foncier pour faire notre métier de promoteur, c'est quand même devenu très compliqué (...), l'idée c'est de le fabriquer nous-mêmes » (Entretien PRD : 14/10/2011).

Le développeur devient alors aménageur, c'est-à-dire qu'il prend lui-même en charge la viabilisation des sols et l'équipement en réseaux rendant les terrains constructibles. Cette intégration de la chaîne immobilière vers l'amont est cruciale parce que les logiques de l'implantation logistique, dans un contexte de flexibilité spatiale généralisée, supposent que les développeurs ou les développeurs-investisseurs prennent des positions foncières en anticipant la demande, détiennent des terrains constructibles de sorte à pouvoir développer un bâtiment aussitôt qu'un chargeur ou un logisticien en exprime le besoin. En effet, les utilisateurs d'entrepôts, lorsqu'ils cherchent un nouveau site, ne peuvent attendre l'aboutissement d'un cycle complet depuis l'aménagement jusqu'à la livraison du bâtiment, ce qui prend entre 7 et 10 ans. De plus, les terrains mis à disposition par les aménageurs publics habituels ne suffisent pas à répondre rapidement à cette demande. L'existence d'un patrimoine foncier privé à usage logistique est une condition du développement logistique.

Deux types de firmes ont investi le marché de l'aménagement. Les développeurs purs, tels que PRD (Encadré 5-2), qui deviennent en ce sens « aménageurs-développeurs » et les foncières ou les gestionnaires de fonds, telle que Goodman (Encadré 5-7), Gazeley, Barjane et, surtout, Prologis (Encadré 5-8). Deux possibilités s'offrent aux entreprises : soit obtenir des concessions d'aménagement de la part de collectivités souhaitant accueillir une zone logistique sans souhaiter ou sans être capable de prendre en charge le portage foncier¹²³ ; soit aménager directement le parc sous la forme d'un lotissement privé. C'est ce que privilégie Prologis (Encadré 5-8). La mise en œuvre d'un lotissement nécessite aussi le soutien de la collectivité qui doit adapter son PLU au projet et, de ce fait, le justifier et le porter politiquement. Dans un cas comme dans l'autre, l'aménagement promeut ainsi les firmes de l'immobilier logistique au rang d'acteurs de l'action publique locale. Le métier d'aménageur est donc très différent de celui de promoteur et d'investisseur :

« Ça n'a rien à voir avec la promotion immobilière, c'est vraiment d'autres schémas, d'autres délais, le délai de montage d'opération d'aménagement, c'est en années, voire des fois en dizaine d'années que ça se compte » (Entretien PRD : 14/10/2011).

Il s'agit d'un côté de négocier avec le politique et les propriétaires locaux et de l'autre de négocier avec des utilisateurs et des investisseurs. Cela nécessite donc d'intégrer deux échelles : celle des investisseurs et celle des clients, nationale voire globale, et celle du foncier, qui est locale. Cette tension des échelles caractérise fortement le gestionnaire d'infrastructures logistiques privées.

¹²³ Nous en étudierons un cas avec la zone logistique du Val Bréon dans le Chapitre 6.

Cette logique trouve son aboutissement dans un produit immobilier particulier : le parc logistique. L'enjeu de la sécurisation du foncier pousse les investisseurs à aménager et posséder des parcs logistiques entiers en lieu et place d'entrepôts isolés au sein de zones d'activités aménagées et gérées par des collectivités locales. En effet, ces derniers sont souvent menacés lorsqu'ils sont inoccupés et sont à la merci d'un changement de vocation de la zone d'activités, sur lequel l'investisseur n'a pas de prise. De plus ce type de gestion ne permet pas d'offrir le service immobilier flexible demandé. En contrepoint, le parc logistique apporte une double solution. Il sécurise ces espaces pour les activités logistiques dans la mesure où il consiste en la privatisation de la totalité d'une zone d'activités. L'investisseur peut aussi plus facilement faire évoluer son service aux besoins de ses clients : proposer une surface plus petite ou plus grande si nécessaire. Dans le même temps, le parc logistique fixe durablement une fonction au territoire concerné. La logistique devient en quelque sorte la vocation de ce territoire et entre plus nettement dans la stratégie économique de ce dernier. Cela limite le risque de mutation de la fonction de la zone. Comme l'investisseur de parc logistique est aussi *property manager*, la firme en vient ainsi à intégrer la totalité de la chaîne immobilière de l'aménagement à la gestion immobilière. Prologis est la firme qui a poussé le plus loin cette logique :

*« On est aménageur, acheteur du foncier. Ensuite on est constructeur. Et puis derrière, après on est propriétaire, et après on est gestionnaire aussi. Pourquoi ? Parce qu'on considère que si on veut garder du patrimoine, il faut maîtriser toute la chaîne, le développement, avec une certaine **liberté stratégique** (...) On a aussi une autre stratégie, c'est garder le property management, ça nous permet d'animer le réseau de clients »* (Entretien Prologis : 14/09/2011).

C'est pourquoi la dynamique d'intégration de la chaîne immobilière vers l'aménagement et la multiplication du nombre de parcs logistiques sont deux facettes du succès du modèle économique du gestionnaire d'infrastructure. Ce modèle économique a d'importants impacts sur l'action publique puisqu'il suppose une privatisation à la fois de l'aménagement (sous forme de lotissement ou de concession) et de la gestion à long terme de la zone logistique (les espaces publics et le choix des entreprises qui s'implantent) (chapitre 6).

2.1.2. *Le modèle du gestionnaire d'infrastructure*

En aménageant des parcs logistiques, les aménageurs-développeurs et gestionnaires de fonds se rapprochent du modèle du gestionnaire d'infrastructure, s'opposant à celui du promoteur. Ce modèle est présentée de la façon suivante par Lorrain (2002, p. 28). Les capitaux sont plus importants à mobiliser (un parc logistique représente un investissement d'environ 200-300 millions €), l'horizon temporel est plus long (la durée de vie projetée d'un parc logistique est de 30 ans), les relations sont plus suivies avec la puissance publique que dans le cas de la promotion d'un simple bâtiment.

« [Nous avons] un raisonnement plutôt développement parc d'activités. Donc acquisition de foncier entre 50 et 100 ha et puis dans des délais qui varient entre 3 et 5 ans de développement de ces parcs, ce qui entraîne bien évidemment des relations très très proches avec les collectivités locales. (...) Quand on a de grands parcs, (...) on arrive avoir à avoir des raisonnements sur 30 ans » (Entretien Prologis : 14/09/2011)

Le parc logistique, qui se fixe durablement dans son territoire telle une infrastructure (Prelorenzo et Rouillard, 2009) et qui suppose un partenariat entre le développeur et la collectivité, ainsi que l'intégration de la chaîne jusqu'à l'aménagement, correspond au modèle du gestionnaire d'infrastructure. Nous venons d'en développer quelques aspects. Le parc devient une quasi infrastructure selon deux principales modalités. D'une part, en devenant un équipement nodal fixe standardisé dans un vaste réseau logistique flexible et mouvant, le parc logistique se rapproche de la définition de l'infrastructure de Curien (1993).

D'autre part et surtout, le parc logistique s'ancre dans un territoire au point de représenter une quasi fonction d'intérêt général localement reconnue. En effet, il suppose un partenariat entre le développeur et la collectivité. Même s'il s'agit d'un projet privé, la taille et la visibilité d'un parc logistique nécessite un soutien de la part de la commune qui doit le porter politiquement, adapter son PLU et donc produire un projet territorial. Cette logique est renforcée lorsque le gestionnaire de parc procède lui-même à l'aménagement. La coopération avec la commune est nécessairement plus longue et suivie. Plus encore, le parc logistique est une façon non juridique¹²⁴ de faire reconnaître localement l'utilité de l'équipement à cet endroit. La collectivité locale porte non seulement le projet d'une zone d'activités économiques mais clairement et spécifiquement le projet d'une zone uniquement logistique, ayant vocation à le rester au moins 30 ans. La spécialisation logistique de l'équipement est donc reconnue comme correspondant à l'intérêt de la collectivité locale et portée politiquement en ce sens. Le gestionnaire de parc jouit ainsi d'une forme de délégation de service public implicite. La collectivité locale porte politiquement le projet mais son développement et sa gestion sont laissés à l'investisseur privé qui lui s'engage dans un processus de coopération :

« On n'a pas fait de ZAC [c'est-à-dire que Prologis n'aménage pas dans le cadre de concessions], mais c'est un aménagement fait pour le compte de la mairie dans la mesure où ce sont des activités économiques. Ce qui veut dire que les relations avec une mairie, c'est des relations qui sont quand même très très proches. Parce que ce n'est quand même pas facile politiquement à porter ces projets-là. (...) D'ailleurs moi je ne dis pas que je m'implante mais que je m'intègre. » (Entretien Prologis : 14/09/2011)

L'analyse des modes de gouvernance dans le chapitre suivant apportera des preuves supplémentaires du modèle de gestionnaire d'infrastructure.

Finalement, on peut *a minima* appliquer aux firmes comme Prologis liant production d'espaces logistiques et investissement l'analyse développée par Boisnier à propos des SIIC en général. Elles s'inscrivent dans « *une logique duale d'entrepreneur-financier* ». En assumant les risques inhérents de l'opération immobilière jusqu'à sa gestion locative, ces firmes, tout en satisfaisant les rendements à court-terme de leurs actionnaires, se distinguent de simples investisseurs « *par des comportements d'entrepreneur qui les rapprochent, par certains aspects, d'un capitalisme industriel (...). Leur logique industrielle les conduit à considérer l'immeuble physique comme valeur patrimoniale se gérant à un horizon long terme, selon des aspects techniques et commerciaux* » (Boisnier, 2011, pp 91-93). Ces entreprises ne peuvent rester hors-sol à la

¹²⁴ Le parc n'apparaît pas comme zone logistique dans le Plan Local d'Urbanisme (PLU) de la commune mais seulement comme zone d'activités économiques.

manière de l'investisseur purement financier. En intervenant à toutes les étapes de la chaîne de valeur, elles sont de fait en relation à la fois avec les entreprises et les collectivités territoriales. En effet, l'essentiel de leurs revenus consiste en loyers versés par les locataires, en plus des différents services de *property management*. Ces firmes sont des propriétaires locaux ayant pignon sur rue. Par exemple, leurs entrepôts sont signés « Goodman » ou « Prologis », et bientôt « Logistis » (la marque d'AEW). Ce ne sont pas des investisseurs invisibles, elles s'ancrent nécessairement.

Plusieurs paradoxes apparents découlent de cette analyse du modèle économique des gestionnaires d'infrastructure. Ce dernier suppose une privatisation d'une partie des politiques locales d'aménagement et de développement économique tout en rendant incontournable la coopération entre l'investisseur immobilier et la collectivité locale. Autrement dit : dans le même mouvement il privatise et politise la production des espaces logistiques. De plus, dans la mesure où ce modèle économique est essentiellement mis en œuvre par des entreprises internationales, les acteurs qui s'ancrent localement, tissent des partenariats et s'inscrivent le plus avant dans le long terme de l'infrastructure sont des firmes globales. Nous lèverons ce paradoxe dans la section suivante. Parmi les firmes de l'immobilier logistique, il est donc possible de saisir un gradient allant du promoteur pur puis à l'acteur dual et enfin au gestionnaire d'infrastructure, dont Prologis serait l'exemple le plus abouti.

Encadré 5-8. Portrait 7 : Prologis, « Local partner to global trade »¹²⁵, le modèle d'une firme intégrée et globale

Créée par la fusion en 2011 de deux REITs : AMB (1983) et SCI/ProLogis (1991) ;
 Cotée à New York (S&P 500) depuis 1994 (SCI) et 1997 (AMB) ;
 Capitalisation boursière : 17,96 G\$;
 N°1 mondial de l'immobilier logistique ;
 Patrimoine : 47 G\$ (55,7 millions m², 144 324 ha, 2 942 bâtiments) dans le monde (dont: 23 G\$ en propre), répartis sur 21 pays. 14 véhicules représentant une capacité d'investissement de 3,2 G\$;
 Europe : 12 millions m². France : 3,3 millions m² (Taux d'occupation de 92%) ;
 Loyers : 1,5 G\$; 135 M€ en France. 4 500 clients ;
 1 400 employés. La filiale Prologis pour l'Europe du Sud emploie 65 personnes (50 en France) ;
 Aménageur, Développeur pour son compte, Investisseur, Gestionnaire de fonds d'investissement et de parcs logistiques¹²⁶.

AMB et Prologis

Prologis est le fruit de la fusion entre deux entreprises américaines : ProLogis¹²⁷ et AMB (ancien numéro deux mondial de l'immobilier logistique). Pour comprendre l'actuel Prologis, il convient de présenter l'histoire parallèle de ces deux entreprises : deux approches différentes de spécialisation logistique, d'expansion géographique et de développement de fonds d'investissement.

AMB a été fondée à San Francisco en 1983 sous le statut de Real Estate Investment Trust (REIT). L'un des trois fondateurs, Hamid Moghadam, reste à sa tête depuis l'origine et poursuit l'aventure, depuis la fusion, comme CEO de Prologis. Rapidement l'entreprise se spécialise sur l'immobilier industriel, dont l'entrepôt n'est alors qu'une sous-catégorie, et dans une moindre mesure sur l'immobilier commercial.

¹²⁵ <http://www.prologis.com/en/index.html>.

¹²⁶ Source: www.prologis.com (chiffres de septembre 2013).

¹²⁷ Avant sa fusion avec AMB, l'orthographe officielle était « ProLogis ».

Elle connaît une forte croissance de son patrimoine, et entre au sein du club des 15 premières REITs américaines. Ce succès l'amène à entrer en bourse en 1997 (New York Stock Exchange). En 1998, la spécialisation sur le seul immobilier logistique est actée par la vente de son portefeuille de centres commerciaux. Plutôt que d'intégrer toute la chaîne immobilière, AMB fait le choix de passer des alliances avec d'autres entreprises de l'immobilier, comme avec le développeur Trammell Crow Company en 1998, ou une filiale du grand assureur AIG Global Real Estate Investment Corporation en 1999. A ce moment, AMB est davantage un investisseur qu'un promoteur ; elle se distingue aussi par son innovation financière. D'après son CEO elle est la première REIT cotée « *to look to private capital sources as long-term alliance partners* » (Business Wire, 27/09/1999). Elle clôt en 1999 son premier fonds d'investissement. L'arrivée dans l'équipe de direction d'un ancien de Morgan Stanley, n'y est peut-être pas étrangère. L'entreprise lance en 2004 le premier « *open-end commingled fund* » géré par un REIT, c'est-à-dire un fonds à durée de vie infini dans lequel les investisseurs peuvent entrer et sortir à des dates prédéterminées, ce qui rend ce type de placement plus liquide. La majorité des fonds immobiliers sont au contraire des « *closed-end funds* » avec une durée de vie finie. Surtout, en 2011 elle lance la plus grande joint-venture jamais réalisée auparavant dans l'immobilier logistique : 470 M€ avec Allianz Real Estate. D'un point de vue géographique, à partir de 2002, AMB décide de sortir des Etats-Unis. Sa stratégie d'investissement est avant tout centrée sur le Mexique, l'Europe et l'Asie, et, au sein de ces régions, consiste tout particulièrement à posséder des actifs situés dans les ports maritimes et les aéroports, c'est-à-dire dans les hubs les plus importants. AMB entre en Europe en 1997 en ouvrant un bureau à Amsterdam. Elle crée aussi une joint-venture avec un fond de pension mexicain pour mieux pénétrer ce marché. Son développement en France est plus limité, la firme n'ouvrant un bureau parisien qu'en 2007. En 1991, Security Capital Industrial Trust (SCI) est créée à Denver, avec le statut de REIT. Elle se spécialise d'emblée sur l'immobilier logistique, encore appelé industriel. Elle entre en bourse dès 1994 et pénètre le marché mexicain en 1996, puis le marché européen en 1997, via un bureau aux Pays-Bas (à Schiphol, l'aéroport d'Amsterdam), comme AMB. Elle acquiert Meridian Industrial Trust (1,5 G\$) l'année suivante. A partir du moment où le label d'immobilier logistique est plus porteur, la firme l'indique dans son nom, en 1998, pour devenir ProLogis (abréviation pour « *professional logistics* »). Sa stratégie explicite est d'intégrer toute la chaîne de l'immobilier logistique, de l'investissement au développement et à la gestion immobilière. Elle devient incontournable au sein de son marché, aux États-Unis. Son produit immobilier préférentiel est le parc logistique. En 1999, en même temps qu'AMB, ProLogis lance ses premiers fonds d'investissement : un pour la Californie, un autre pour l'Europe. Cette date marque son envol dans le marché européen et notamment en France. Sa première acquisition française, deuxième acquisition européenne après quelques entrepôts du port de Rotterdam, est la zone logistique historique de Garonor à Aulnay-sous-Bois. En 2001-2002, ProLogis investit le marché japonais avec le lancement d'un fonds d'investissement en coopération avec le fond souverain de Singapour. L'année suivante, la firme entre en Chine. A partir de 2003, ProLogis est intégrée à la cotation S&P 500. Sa croissance se poursuit avec l'achat de Keystone Industrial Trust (1.5 G\$), la création d'une joint-venture avec une entreprise chinoise en 2004 et surtout l'achat de Castellus (5,3 G\$) en 2005, dont elle revend les actifs qui ne sont pas logistiques. Le développeur américain entre ainsi, en 2006, dans le cercle des entreprises « Fortune 1000 ». Son principal fonds européen, European Properties Fund, est coté à la bourse d'Amsterdam cette même année. L'expansion semble assurée.

La crise et la fusion avec AMB

Cependant, dès la fin 2008, le groupe souffre fortement du retournement des marchés, à la fois financiers et logistiques, qui met à mal son modèle économique. Celui-ci repose en effet sur un développement permanent du patrimoine, nourri par un taux d'endettement très élevé s'élevant alors à plus de 40% de la valeur des actifs. Les capitaux à investir se font moins nombreux, la demande en espaces logistiques ralentit fortement au moment où l'entreprise a lancé « en blanc », c'est-à-dire sans locataires garantis au moment des travaux, un nombre important de projets. L'action ProLogis, à plus de 60\$ mi-2008, est divisée par 35 en quelques mois, les investisseurs craignant même une banqueroute (Financial Times, 27/01/2011). La santé de ProLogis reste fragile jusqu'en 2011. A titre d'exemple, à l'opposé de sa stratégie originelle exclusivement patrimoniale, consistant à ne jamais arbitrer et à toujours conserver, la firme cède en 2010 1,6G\$ d'actifs dont 1G\$ à Blackstone. L'agence de notation Fitch prive un temps ProLogis de la catégorie investisseur. En France, les chiffres du développement sont éloquentes. Entre 2004 à 2008, ProLogis développe 500 000 m² par an. A partir de 2008, aucun nouveau projet n'est lancé. Seuls les coups partis permettre de développer 200 000 m² en 2008, 100 000 m² en 2009 et quasiment rien en 2010. L'équipe de développement de ProLogis France passe de huit personnes à une seule. La crise est brutale. Dans la mesure où, contrairement à Goodman, ProLogis refuse d'agir comme un simple promoteur lorsque ses capacités d'investissement sont moindres, la firme

n'a aucun moyen de résister à l'éclatement de la bulle. L'entreprise reste fidèle à son crédo : le développement est au service du patrimoine. De son côté, AMB souffre moins. L'action d'AMB dévise aussi (de 65\$ à 7\$) mais parvient peu à peu à surpasser celle de Prologis en gagnant 36% en 2010 (Financial Times, 27/01/2011).

L'intérêt d'une fusion devient de plus en plus tangible au cours de l'année 2011. Elle se concrétise en juin 2011 par une transaction s'élevant à plus de 14G\$, soit la plus grande dans l'immobilier depuis l'acquisition par Blackstone de Equity Office Properties Trust pour 39G\$ en 2007. Etant donné la mauvaise santé financière de ProLogis, c'est bien AMB qui apparaît comme l'acquéreur, « *la fusion est dirigée par AMB* » (F. Rispe, directeur de Prologis Europe du Sud, cité dans *Business Immo*, Magazine 91, 11 mars 2013, p. 70), et ProLogis comme la cible, alors que cette dernière a un patrimoine trois fois supérieur au premier. Les deux dirigeants d'AMB, Hamid Moghadam, et de ProLogis, Walt Rakowich, assurent une co-direction jusqu'au 31 décembre 2012, date à laquelle Hamid Moghadam prend seul les rênes du nouveau groupe. Enfin le siège social du nouveau Prologis est fixé à San Francisco, la ville d'AMB, et non à Denver, où est née ProLogis. La communication officielle ainsi que la presse spécialisée insistent sur la complémentarité des deux entreprises fusionnées : « *AMB avait des capacités financières solides et un savoir-faire en matière de gestion d'actifs reconnu. Prologis déclinait ces capacités dans le développement. Mais le vrai point de départ de cette fusion reste le fait que deux tiers des actionnaires de Prologis étaient les mêmes que AMB. Il en allait de même des clients* » (F. Rispe, cité dans *Business Immo*, Magazine 91, 11 mars 2013, p. 70). En effet, la stratégie originelle d'AMB reposait d'abord sur les raffinements financiers, tandis que celle de ProLogis était construite autour du développement et des positions foncières. La fusion renforce ainsi les capacités d'investissement de ProLogis. Leur patrimoine est aussi complémentaire. Celui d'AMB est plus réduit mais tout particulièrement concentré dans les nœuds du commerce mondial, notamment dans les plus grands ports et aéroports. Celui de ProLogis s'adresse davantage aux activités logistiques plus banales mais quantitativement beaucoup plus importantes. L'objectif principal du nouveau Prologis est de réduire son endettement : passer son ratio de dette sur valeur de l'actif de 40% à 30-35% et de retrouver sa notation BBB+. Quelques arbitrages se poursuivent ainsi après la fusion, telle que la vente d'un portefeuille d'actifs britanniques (Teal) à Blackstone pour 214 M£. Parallèlement, l'instabilité résultant du processus de fusion a donné l'opportunité à Goodman de lancer une OPA hostile sur le fonds européen coté de Prologis (Prologis European Properties Fund, PEPR). ProLogis est parvenu à la faire échouer juste avant de fusionner avec AMB.

Depuis, la croissance est de retour. Prologis a mis en place en décembre 2012 avec le fond souverain norvégien (NBIM), le plus important au monde, un nouveau fonds, Prologis European Logistics Partners (PELP) : 2,4 G€ d'actifs, 11 marchés européens, 4,5 millions de m², 195 actifs. Avec cette fusion, Prologis assoit sa domination sur l'immobilier logistique mondial. Son patrimoine est deux fois supérieur à celui de Goodman, le numéro deux mondial. Elle devient le quatrième plus grand investisseur immobilier mondial. Prologis est presque sans rival. De plus, au-delà de la question de la taille, le succès résulte d'une organisation qui fait de Prologis un idéal-type du gestionnaire d'infrastructures logistiques privées. Son modèle repose d'une part sur l'intégration de la chaîne - aménageur-développeur-gestionnaire de fonds d'investissement et de parcs logistiques - ce qui rapproche la firme des gestionnaires d'infrastructure comme nous venons de le montrer. D'autre part, il articule des échelles différentes du global jusqu'au local.

Le modèle Prologis

La stratégie originelle de Prologis, dans laquelle AMB s'est parfaitement intégrée, est, grâce à ses parcs logistiques, de proposer des solutions immobilières flexibles au sein des principaux marchés logistiques du monde, avec possibilité de baux courts, tout particulièrement adressées aux prestataires logistiques (Financial Times, 20/08/1998). Pendant les années 1990, la firme a ainsi su anticiper les demandes immobilières découlant de l'externalisation logistique massive en cours. Cette stratégie le conduit à développer non seulement des entrepôts mais plus encore des parcs logistiques. Jusqu'à la crise de 2008, ce modèle économique s'est traduit par une intense activité de développement d'entrepôts « en blanc ». Depuis, la demande n'étant pas toujours acquise, Prologis est devenu plus prudent et ne commence la construction d'un parc qu'après une promesse de bail. Le foncier est tout de même souvent acquis par anticipation.

Par ailleurs, Prologis développe un discours sur le développement durable qui sert son modèle de développement. S'y mêlent intégration paysagère, qualité des bâtiments, labels de bâtiments de basse consommation et usage des grandes surfaces de toits pour y installer des panneaux solaires. L'entreprise est ainsi classée 89^{ème} au classement Global 100 « *clean capitalism* » publié par Corporate Knights en 2013. Selon les modalités propres au gestionnaire d'infrastructure que nous venons d'exposer, cette stratégie suppose une grande capacité à convaincre les gouvernements locaux, au sein des quatre continents sur

lesquels intervient Prologis, de mener des opérations sur leurs territoires. La question de la maîtrise du processus de développement étant primordial, Prologis cherche toujours à mettre en œuvre les processus les plus privés possible. Comment la firme Prologis emporte-t-elle la décision ? La section suivante apportera des éléments d'explication généraux sur l'articulation des échelles globale et locale. Surtout, le chapitre 6 analysera des projets menés par Prologis et les stratégies déployées par la firme pour les mener à bien.

Finalement, le modèle Prologis, c'est-à-dire le modèle du gestionnaire d'infrastructures logistiques, consiste d'une part à financer une offre globale d'immobilier logistique, dans tous les marchés des grands logisticiens mondiaux, ce qui suppose d'attirer des capitaux mondiaux, et de l'autre à sécuriser localement des espaces logistiques dans des sites favorables et donc à rentrer dans le jeu de la politique locale. Le slogan de l'entreprise, « *local partner to global trade* », proche de la notion de « local-global » de Lorrain (2002), est en ce sens très éloquent. La conséquence géographique de cette stratégie conduit Prologis à se focaliser sur les principaux marchés où la demande de la part des logisticiens est à peu près acquise. En France, cela se traduit par une focalisation sur Lille, Paris, Orléans, Lyon, Marseille, ce qui est appelé la « dorsale ». En Europe, il s'agit principalement de la « banane bleue », autour des Pays-Bas, de la Belgique et de l'Allemagne Rhénane, de la Grande Bretagne et, dans une moindre mesure, auprès des grandes métropoles européennes du Sud et de l'Est de l'Europe. Dans des marchés aussi concurrentiels, l'accès au foncier est primordial. La stratégie d'aménageur privé de parcs logistiques de Prologis permet de relever ce défi.

Sources : Entretiens, site web de Prologis, revue de presse (professionnelle, économique, généraliste).

L'intégration complète réussie par Prologis est un modèle pour la plupart des autres entreprises du secteur, mais un modèle qui leur semble souvent difficile à atteindre tant l'écart est grand entre les exigences de la conduite de l'aménagement et le métier d'investisseur. De plus, l'intégration de la chaîne immobilière recouvre aussi l'enjeu de l'intégration des échelles du global au local.

2.2. L'intégration des échelles du local au global

Un des résultats paradoxaux de la financiarisation de l'immobilier logistique via les développeurs-investisseurs est, qu'en rendant possible la structuration d'une offre immobilière globale, il conduit dans le même temps à ancrer localement ces acteurs, ayant besoin de sécuriser localement des espaces, et ce davantage que le modèle du promoteur généraliste. De plus, les firmes allant le plus loin dans l'intégration, et donc dans l'ancrage local, s'avèrent être souvent internationales, ce qui renforce encore le paradoxe noté. Comment appréhender cette globalisation qui se traduit par de nouvelles formes d'ancrage ? Qu'est-ce qui explique le succès de ce type de firme dans le cadre du marché et des espaces de l'immobilier logistique ? Enfin, comment saisir la portée du pouvoir de ces développeurs-gestionnaires ?

2.2.1. La prime aux firmes globales

Le succès des développeurs-investisseurs s'explique par leur capacité à répondre à la problématique de la flexibilité immobilière nécessaire aux logisticiens. Or la demande des logisticiens et des grands chargeurs est peu ou prou globale. La problématique immobilière se pose donc à cette échelle.

« Nous, quand on traite avec des clients comme Schenker, DHL à travers le monde, ou comme de grandes compagnies maritimes, Maersk ou CMA-CGM, on est capable de leur proposer un entrepôt en Europe, un entrepôt à Singapour, un entrepôt au Mexique, voilà. Parce que leurs activités, leurs contrats sont globaux, sont mondiaux, quand on propose une offre immobilière logistique globale, on va être obligé d'être présent sur tous ces marchés. » (Entretien AMB : 11/05/2011)

On observe ainsi la mise en place de réseaux mondiaux ou continentaux entre grands logisticiens ou chargeurs et investisseurs internationaux à l'image du couple formé par Goodman et Amazon (Encadré 5-7). Pour suivre ses clients, l'investisseur tend à constituer le patrimoine le plus important possible à l'échelle mondiale et ainsi à offrir plus de flexibilité aux clients, c'est-à-dire un choix d'implantations plus grand. Le seuil jugé nécessaire pour pouvoir jouer de cet effet taille est estimé à 1G€ de patrimoine, entre 3 et 5 millions de m² à l'échelle européenne et autour de 1,5 millions de m² en France (Business Immo, 2013b). Prologis en est le symbole. Il propose ainsi 55 millions de m² d'entrepôts sur les quatre continents à enjeux logistiques : Amérique du Nord et du Sud, Europe, Extrême-Orient. Il *« est capable de dire aujourd'hui : on vous déchire un bail à un endroit et on vous retrouve des surfaces ailleurs. »* (Entretien Prologis : 14/09/2011). Ainsi F. Rispes (cité Business Immo, Magazine 92, 26 mars 2013, p. 25) estime-t-il que *« la nécessité d'une taille critique va pousser les acteurs à se concentrer car l'immobilier est un métier capitalistique »* et, se faisant, à s'internationaliser. AEW et Goodman se sont engagés dans une stratégie d'expansion spatiale dans ce but (Encadré 5-4 et Encadré 5-7).

De plus, les standards vont vers des entrepôts voire des parcs de plus en plus grands et donc vers des coûts de plus en plus importants. Ceci constitue une barrière supplémentaire à l'entrée de ce marché, c'est-à-dire un facteur supplémentaire expliquant à la fois la concentration et la présence d'acteurs internationaux ayant accès aux capitaux.

« Tout de suite c'est des gros projets, c'est-à-dire que, à mon avis, quand vous êtes investisseur, vous commencez, vous avez des moyens, vous n'allez pas investir dans un truc à 1 million d'€. (...). Nous les bâtiments, pour vous donner une idée, à la louche, en valeur comptable, un bâtiment neuf, c'est à peu près 700 € du m² (...). Donc le moindre bâtiment, 35 - 40 millions. (...) Je pense que c'est vraiment une explication plausible, la taille de l'engagement qu'il faut, il faut vraiment des gros capitaux au départ. » (Entretien Goodman : 26/08/2011)

Ces barrières financières sont renforcées encore par le recours au parc logistique, nécessitant des capitaux importants. Par exemple, l'investissement réalisé par PRD dans le cas du développement du parc logistique du Val Bréon (77) est de 300 millions €. Celui réalisé par Prologis dans le cas du développement du parc logistique de Chanteloup à Moissy-Cramayel (77) a été de l'ordre de 200 millions €. Ces sommes supposent donc aussi d'avoir accès aux capitaux internationaux, ce qui est peut-être plus facile depuis le monde anglo-saxon et ses fonds de pension. Ces deux facteurs tendent à la fois à la globalisation et la concentration de l'immobilier logistique.

2.2.2. Passer du global au local : contraintes et opportunités de la commutation locale

Mais si l'activité est globale, les modalités de production de l'espace logistique sont locales. Comment le développeur-investisseur mondial parvient-il à articuler les deux échelles ? Les marchés immobiliers étant régionaux, ces firmes ont toutes une organisation régionale. En Europe, Prologis se partage entre cinq directions : Europe du Nord, Europe du Sud, Europe Centrale, Europe de l'Est et le Royaume-Uni. Le siège pour l'Europe est situé à Amsterdam. Le siège pour l'Europe du Sud est

situé à Paris. Ensuite, chaque direction se divise en bureaux nationaux. De plus, en raison de l'activité de gestion immobilière des parcs, le travail de Prologis se décline aussi localement. Chaque ensemble est géré par son *property manager*, qui est régulièrement présent dans le site et en contact avec les mairies.

« Les property connaissent tous les maires. (...) Il y a une personne Prologis qui est dans le parc de Moissy un jour par semaine. C'est beaucoup la gestion, elle s'occupe de tout, la gestion des bâtiments, des espaces verts, du RIE, des toitures, du sprinkler, de la sécurité, la circulation. » (Entretien Prologis : 14/09/2011)

Ainsi, lorsque l'investisseur s'installe durablement dans le territoire dans le cadre de la gestion d'un parc logistique bien visible, avec un horizon de plusieurs dizaines d'années, il s'apparente, bien qu'incomplètement, à une firme « locale-globale ». C'est le pendant du modèle du gestionnaire d'infrastructure présenté plus haut lorsqu'il est jumelé à une activité globale. L'échelle locale n'est pas aussi importante que pour l'opérateur de service urbain, le développement ne passant pas par des contrats d'exploitation à aussi forte connotation politique (Lorrain, 2002a, p. 24). Cependant, ce type de firmes doit justifier localement sa présence, être supporté politiquement, rendre des comptes, faire évoluer si besoin son actif pour qu'il réponde aux critères du marché et à la demande locale, parfois politique, de développement économique.

Au-delà des relations avec les locataires, le principal enjeu d'articulation au local correspond aux négociations avec les gouvernements locaux. L'enjeu est particulièrement crucial lors du développement du parc logistique. Il est ensuite plus diffus durant les trente années de gestion du parc. De même que pour tous les projets immobiliers, « *un processus de commutation est à l'œuvre* » (David et Halbert, 2010, 2013, 2014 ; Halbert et Rouanet, 2014) pour le développement logistique.

L'« idée de commutation renvoie explicitement à un processus de territorialisation de la mondialisation. L'ancrage ou « atterrissage » des capitaux internationaux fait concrètement l'objet d'une « médiation » par un système sociotechnique régional qui, loin d'être seulement un réceptacle, contribue également à façonner ces flux » (David et Halbert, 2010, p. 96).

Quelles en sont les modalités pour l'immobilier logistique ? Ces dernières expliquent-elles en partie la forme particulière de ce marché et le succès de Prologis comme firme intégrée ? Le marché du développement immobilier résidentiel, mais aussi, dans une moindre mesure, l'immobilier commercial et de bureau, restent dans la pratique particulièrement encastres dans l'action publique, notamment locale. Le politique conserve sur lui un pouvoir tout à fait déterminant. Le contact avec les élus, et notamment le maire détenant les principaux pouvoirs d'accès au foncier, est essentiel au bon déroulement du projet (Pollard, 2009). Des firmes locales jouant le rôle d'« ancreurs » (Theurillat, 2011) permettent l'atterrissage des capitaux internationaux. Cet encastrement est invoqué pour expliquer la faible internationalisation des marchés immobiliers. Au contraire, l'immobilier logistique y échappe-t-il partiellement ?

L'argument du moindre encastrement local mérite d'être pris en compte dans la mesure où le modèle économique du parc suppose une privatisation des politiques d'aménagement et de gestion des zones d'activités économiques. Il implique donc que les collectivités locales se dessaisissent d'une partie de leurs pouvoirs et, inversement, que les gestionnaires de fonds internationaux jouent eux-

mêmes le rôle d'ancres locaux. Or, les particularités de la géographie du développement logistique, que nous avons analysées dans les chapitres 3 et 4, pourraient offrir aux firmes de l'immobilier logistique des marges de manœuvre importantes. En effet, le développement logistique a majoritairement lieu en périphérie, voire en grande périphérie, des métropoles. Plus précisément, les communes correspondant au deuxième mode de production des espaces logistiques, dont les parcs logistiques constituent une variante, c'est-à-dire principalement les communes de la trajectoire « projet local de développement logistique », sont particulièrement petites et périphériques. Elles sont généralement situées en dehors des intercommunalités puissantes (chapitre 4, p. 226). En un mot, ces collectivités ont généralement une faible capacité administrative, financière et technique. Elles possèdent rarement toutes les ressources administratives, opérationnelles et financières nécessaires pour conduire les projets d'aménagement d'envergure que sont les zones logistiques. De plus, pour leur développement économique, elles n'ont généralement guère d'autres choix que d'accueillir des activités logistiques. Cette situation s'est encore renforcée depuis la crise financière de 2008.

Ces différentes observations sont autant d'éléments qui renforcent notre deuxième hypothèse de recherche. Ils nous permettent de la reformuler de la manière suivante. D'une part les collectivités de la périurbanisation logistique seraient généralement favorables à ce type d'implantation économique. D'autre part, elles seraient souvent disposées à déléguer la conception et la mise en œuvre de l'aménagement d'une zone d'activités puis de sa gestion à un aménageur-développeur privé selon le modèle du parc logistique. Là, non seulement l'intégration de l'investissement à l'aménagement est possible mais de plus il répondrait souvent à une demande locale. Finalement, la géographie de plus en plus périphérique des projets logistiques offrirait aux promoteurs-investisseurs des mécanismes de « commutation locale », un environnement de régulation, plus favorables que dans des espaces plus centraux. Une asymétrie de pouvoir en faveur des développeurs immobiliers globaux face communes se mettrait en place dans ces espaces.

Le chapitre 6, reposant sur une analyse des modes de gouvernance correspondant aux études de cas que nous avons présenté dans le chapitre 4, permettra de confirmer ou d'infirmer ces résultats. Nous pourrions ainsi conclure plus sûrement sur la nature du pouvoir de l'industrie immobilière au sein du développement logistique de la métropole.

Conclusion

La construction de l'entrepôt comme un produit d'investissement entraîne sa financiarisation, que l'on peut définir comme la diffusion et l'application à l'immobilier d'un ensemble de méthodes et d'outils issus de la finance d'entreprise et des marchés, principalement la titrisation et la comparaison des actifs en permanence. Ce processus découle notamment de l'arrivée de grands investisseurs institutionnels et de fonds d'investissement français et étrangers (Nappi-Choulet, 2009, p. 36). La financiarisation de l'immobilier logistique se traduit à la fois par la professionnalisation financière du secteur et par l'arrivée de nouveaux acteurs venus du monde de la finance. A ce titre, la

financiarisation de l'immobilier logistique n'est en fait qu'une dimension du mouvement plus général de financiarisation de la ville (Lorrain, 2008b, 2008c, 2011b, Halbert, 2013). Elle prend cependant une forme particulière via l'activité des « développeurs-investisseurs-gestionnaires de fonds immobiliers » globaux, c'est-à-dire via un mouvement liant globalisation, intégration de la chaîne immobilière et ancrage local. En plus des spécificités de la demande en immobilier logistique, nous avons insisté sur le fait que ce mouvement est aussi le fruit des modalités de la réception territoriale des projets immobiliers logistiques. Dans les espaces périphériques voire très périphériques du développement logistique, le politique structure différemment les marchés immobiliers. Les études de cas des chapitres suivants permettront de poursuivre la démonstration et d'en saisir les conséquences en termes d'action publique locale.

Deux grandes catégories de firmes doivent être distinguées (Tableau 5-3). Il y a celles, peu structurantes, qui relèvent de la logique du promoteur. Elles sont de moins en moins nombreuses. En l'absence d'investisseurs particuliers nombreux, ces entreprises, pour sécuriser un volume d'activité suffisant, tendent à se lier à certaines foncières ou certains investisseurs. Ensuite, il y a celles, plus structurantes, qui relèvent de la logique de l'investisseur. Leur part de marché s'accroît. C'est en vue de la constitution d'un patrimoine, logé dans un fonds d'investissement, qu'elles recourent au développement. Ces deux modèles économiques correspondent souvent à deux produits immobiliers différents et aux deux modes de production des espaces logistiques que nous avons distingués dans le chapitre 4. Les promoteurs mènent généralement des opérations simples sur une parcelle d'une zone d'activités existante. Les développeurs-gestionnaires de fonds sont en capacité d'ériger des parcs logistiques *ex-nihilo*. Ceux-ci s'assimilent davantage à des gestionnaires d'infrastructure qu'à des promoteurs. Leur modèle économique pose en ce sens des enjeux forts d'action publique, que nous analyserons tout particulièrement dans le chapitre suivant.

Tableau 5-3. Typologie des firmes de l'immobilier logistique ayant une activité en France

Types de firme	Spécialistes de la logistique		Non spécialistes	
	Nationales	Internationales	Nationales	Internationales
Développeurs	Alsei Cibex Panhard PRD	Concerto	Bouygues BUILT Caprim Cogédim Em2c Gicram Kaufman & Broad Nexity-Geprim Ogic Pitch Promotion Sodéarif Spirit <i>(Dans cette catégorie : Activité de plus en plus réduite dans la logistique)</i>	
Foncières (non développeur)	Foncière Europe Logistique (Foncière des Régions) : <i>en cours de recentrage sur la seule logistique urbaines</i>		Blecker Eurosic Foncière Inéa Foncière Paris France <i>Gecina (retrait)</i> <i>Icade (retrait)</i> <i>(Dans cette catégorie : Logique de retrait du marché logistique)</i>	Affine (détient le développeur Concerto) Proudreed
Investisseurs institutionnels et gestionnaires de fonds d'investissement			AEW Europe Amundi Immobilier (Société détenue par le Crédit Agricole et la Société Générale) Axa REIM BNP Paribas Real Estate Corum AM Crédit Agricole La Française REM Perial	AG Real estate Allianz Real Estate Apollo Real Estate Blackstone Carlyle CBRE Global Investors Commerz Real Deka GE Real Estate Ivanhoé Cambridge LaSalle Investment Management NBIM PSP investments Rockspring RREEF Real Estate TPG Tristant Capital Partners VALAD Union Investment
Développeurs-investisseur ou développeurs-gestionnaires de fonds d'investissement	Argan Barjane Parcolog Sirius Sogaris	Gazeley Goodman Montea Panattoni Prologis Segro Vailog WDP	Foncière Atland	

Sources : La Lettre du Patrimoine Immobilier : Le classement des promoteurs (2006-2013) ; La Lettre de la Pierre : Le guide des investisseurs institutionnels (2006-2013), Business Immo, Afilog, sites web des firmes, entretiens.

Un des résultats paradoxaux de la financiarisation de l'immobilier logistique via les développeurs-investisseurs est, qu'en rendant possible la structuration d'une offre immobilière globale, elle conduit dans le même temps à intégrer la chaîne et donc à ancrer localement ces acteurs, soumis à la nécessité de sécuriser des espaces pour la logistique. Selon des modalités très particulières, une forme de territorialisation accompagne ainsi la globalisation et la financiarisation de l'immobilier logistique.

Finalement, l'analyse du modèle économique des grandes firmes de l'immobilier logistique nous renseigne quant aux particularités de leur dépendance locale. Celle-ci est réelle, ces firmes doivent s'ancrer localement pour y mener leur activité. Elles doivent négocier localement avec les pouvoirs publics et répondre à leurs préoccupations. En ce sens, les firmes de l'immobilier logistique sont les principaux représentants du secteur logistique au sein des modes de gouvernance locaux. Cependant, l'asymétrie des pouvoirs est telle que, dans le cadre du modèle économique du parc logistique, ces firmes sont parvenues à transformer cette contrainte en levier de pouvoir. En intégrant la chaîne jusqu'à l'aménagement et donc en s'ancrant davantage, ces firmes sont devenues des acteurs des politiques publiques locales d'aménagement et de développement économique au point d'être à même de changer les règles en leur faveur, tout en légitimant ces privatisations comme relevant de l'intérêt général de la (communauté de) commune(s).

Chapitre 6. Les politiques locales de la périurbanisation logistique

« Urban nodes at the edge of Europe's largest cities arguably may be more susceptible to the sorts of business-permeated forms of urban politics stressed in the US literature. » (Phelps et al, 2006, p. 363)

Introduction

Les chapitres précédents nous ont permis d'appréhender les logiques économiques à l'œuvre, tant immobilières que logistiques, ainsi que les contextes territoriaux du développement logistique, à l'échelle de la métropole et de quatre cas d'étude : Mitry-Mory et Compans, Val Bréon, Sénart et Mer. Apparaît ainsi un ensemble de conditions qui nous autorisent à creuser une partie de la deuxième hypothèse, reposant sur l'idée qu'une partie importante du développement logistique, prenant la forme d'une périurbanisation logistique (chapitres 4 et 5), est localement gouvernée par des coalitions réunissant des acteurs de la sphère publique des territoires périurbains et des acteurs de la sphère privée, dont les firmes de l'immobilier logistique seraient les chefs de file (chapitre 5). Ces coalitions constituent-ils des modes de gouvernance locaux de la périurbanisation logistique ?

Dans le chapitre 5, nous avons montré que le modèle économique des grandes firmes de l'immobilier logistique peut les conduire à établir des relations fortes avec les collectivités locales, tout particulièrement dans le cas des parcs logistiques. En effet, les projets immobiliers dépendent de la mise en place et/ou de la délégation de nombre d'actions publiques locales, réglementaires et opérationnelles, telles que le financement d'équipements routiers, voire ferroviaires ou l'aménagement de zones d'activités selon les cas de figure. Du côté des collectivités locales, l'étude statistique du chapitre 4 montre que la plupart des collectivités concernées par les projets logistiques les plus massifs de ces dernières années sont peu peuplées, peu dotées ou font face à des enjeux sociaux importants nécessitant des dépenses publiques conséquentes. Les implantations logistiques constituent donc pour elles des ressources cruciales, notamment dans un contexte économique difficile. Ces observations montrent que l'interdépendance des sphères publique et marchande est grande à l'occasion du processus d'implantation logistique, notamment lorsqu'il nécessite l'aménagement d'une nouvelle zone d'activités économiques. Par conséquent, l'établissement de coalitions et de formes de partenariat entre les gouvernements locaux et les acteurs de l'immobilier, au moins temporaires, semble nécessaire. Or de telles coalitions formées par des relations stabilisées articulant des régulations marchandes, politiques et sociales correspondent à la définition d'un mode de gouvernance (Le Galès, 2004, 2010 ; introduction générale). Pour confirmer ou infirmer ces constats, nous tenterons de répondre aux quatre ensembles de questions suivantes, correspondant à quatre niveaux d'analyse des modes de gouvernance et de leurs effets.

Ces modes de gouvernance se constituant autour des communes et de leurs regroupements, ils sont donc aussi nombreux que les territoires (inter-) communaux concernés par de grandes implantations logistiques. C'est pourquoi notre analyse reposera sur la poursuite des quatre études de cas introduites dans le chapitre 4.

Tout d'abord, d'un point de vue descriptif, nous nous demanderons quelles sont les principales caractéristiques et modalités de fonctionnement de ces modes de gouvernance. Quels sont les acteurs impliqués et leurs rôles respectifs ? Quelle place y tiennent les acteurs privés d'une part et l'action publique d'autre part ? Les firmes de la production des services logistiques s'impliquent-elles dans ces coalitions ou laissent-elles tout le travail consistant à négocier une place pour la logistique aux firmes de la production des espaces logistiques ? L'Etat y est-il présent d'une manière ou d'une autre ? Pour ce faire, nous nous appuyerons sur la grille des régimes urbains et, dans une moindre mesure, celle des coalitions de croissance présentées dans le chapitre 1 (p. 49) et sur lesquelles nous reviendrons en début de chapitre.

Ensuite, d'un point de vue plus théorique, l'enjeu central de l'analyse des modes de gouvernance consiste à caractériser ces modes de gouvernance et l'action publique qu'ils supposent. S'agit-il de coalitions de croissance, de régimes urbains ou d'un type de coalition encore différent, propre au développement logistique et au modèle économique du gestionnaire d'infrastructures logistiques ? Ces coalitions découlent-elles de politiques (inter-)communales entrepreneuriales ou bien correspondent-elles plutôt à des processus de domination, d'asymétrie de pouvoir des acteurs privés sur des gouvernements locaux passifs, tant en ce qui concerne la mise à l'agenda que la mise en œuvre des projets de zones logistiques ? Autrement dit, les collectivités locales impulsent-elles le développement logistique ou réagissent-elles à une dynamique structurelle de multiplication des implantations logistiques ?

Puis au-delà de l'analyse de chaque étude de cas, nous nous demanderons si, d'un point de vue comparatif, tous ces modes de gouvernance locaux sont strictement différents les uns par rapport aux autres ou s'il est possible de distinguer un ou plusieurs modèles génériques comme le suggèrent les cinq trajectoires territoriales de développement logistique que nous avons présentées dans le chapitre 5¹²⁸. Selon ces dernières, le contexte territorial, le processus d'implantation logistique, et donc les capacités publiques et les enjeux politiques, diffèrent. Par ailleurs, de nombreux indices montrent que la stratégie immobilière mise en œuvre par le développeur et l'investisseur est décisive. Un projet de parc logistique exige davantage de relations avec le gouvernement local que la promotion d'un entrepôt insolé. Par conséquent, selon les contextes territoriaux et les modèles économiques des firmes immobilières impliquées, les arrangements de gouvernance s'établissant à l'occasion des implantations logistiques devraient varier assez nettement.

Enfin, nous identifierons ce que produisent ces modes de gouvernance en termes d'action publique (les *outcome*s) et à quels problèmes publics cette production correspond et répond. Au travers de cette analyse, nous pourrions saisir ce qui est gouverné et ce qui ne l'est pas par les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique, c'est-à-dire les gouvernabilités construites localement dans les territoires à fort développement logistique. Au cours des précédents chapitres, à de

¹²⁸ Phelps fait ainsi le lien entre des modes de gouvernance urbaine avec des stades de développement urbain, « suburbain » ou « post-suburbain » (Phelps et Wood, 2011 ; Phelps, 2012).

nombreuses reprises, il est apparu en filigrane que les arrangements de gouvernance avaient lieu essentiellement autour des enjeux de production et de gestion des espaces logistiques et non autour de la production des services logistiques. Ce chapitre permettra de confirmer ou d'infirmier cet élément de la première hypothèse.

Nous justifierons dans un premier temps le choix d'approcher les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique, et d'analyser les enjeux d'action publique qu'ils sous-tendent, par la grille des régimes urbains et, dans une moindre mesure, celle des coalitions de croissance. Sur cette base, nous analyserons les modes de gouvernances propres au développement logistique aux quatre études de cas. Les résultats de ces enquêtes seront questionnés et prolongés sous d'autres formes avec d'autres études de cas dans la dernière partie.

1. Des conditions réunies pour l'établissement de régimes (péri-) urbains et de coalitions de croissance logistiques

Afin de décrire les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique, nous proposons de recourir à l'approche des « régimes urbains » de Stone (1989, 1993). La littérature appliquant l'approche de Stone à d'autres cas que celui d'Atlanta hésite globalement entre deux interprétations de sa portée analytique. Certains auteurs cherchent à distinguer les villes gouvernées par des régimes urbains de celles qui ne le sont pas (Le Galès, 1995 ; Mosseberg et Stoker, 2001). Il s'agit d'un usage restrictif de la notion de régime. Le régime urbain est ici un mode de gouvernance urbaine plutôt rare, propre essentiellement aux Etats-Unis. D'autres auteurs font le choix d'un usage plus souple de la notion appréhendée comme une théorie à portée moyenne (*middle range theory*) (Dormois 2008 ; Pinson 2010b). L'approche par les régimes devient une grille de lecture permettant de saisir « *les interactions horizontales entre acteurs, groupes et organisations urbains* » (Pinson, 2010b, p. 1) à l'œuvre dans la gouvernance urbaine. Elle permet notamment d'interroger « *les modalités de construction d'une capacité de gouvernement dans des environnements fragmentés, sur la genèse de coalitions de gouvernement et ses effets sur les agendas, les politiques publiques et la démocratie urbaine* » et de « *réarticuler l'analyse du politique urbain avec son substrat socioéconomique* » (Cadiou et Pinson, 2012). Dans la mesure où il s'agit d'une théorie à portée moyenne, il conviendra de l'articuler à des dynamiques plus globales. En d'autres termes, l'approche par les régimes permet de saisir la dimension « horizontale » des modes de gouvernance bien qu'elle nécessite d'être complétée par la prise en compte des dimensions plus « verticales » de la gouvernance : les relations qui se tissent entre acteurs locaux et des acteurs renvoyant à d'autres échelles d'action publique et à d'autres échelles du système économique.

Nous ne souhaitons privilégier aucune de ces deux approches des régimes urbains. En effet, l'objectif d'étudier les interactions entre les sphères publiques et privées qui se tissent lors du développement logistique d'un territoire fait de l'approche par les régimes une grille de lecture d'économie politique (l'approche souple des régimes) tout à fait pertinente. Nous avons montré que le développement logistique reposait sur un jeu régulier d'implantations d'établissements logistiques

au sein desquels les sphères politiques et économiques étaient interdépendantes. Or cette interdépendance est au fondement de l'approche des régimes urbains (Stone, 1993, p. 2). Par ailleurs, les contextes territoriaux et les modèles économiques de l'industrie immobilière logistique nous autorisent à poser l'hypothèse que des coalitions stables entre gouvernements locaux et acteurs privés pourraient s'établir dans certains cas dans les périphéries métropolitaines en vue d'une croissance logistique, soit l'approche plus restrictive des régimes. Plus généralement, la forte dynamique d'implantation d'établissements logistiques à l'œuvre dans les périphéries métropolitaines crée un contexte de croissance pouvant susciter localement des coalitions de croissance.

De plus, il nous semble fertile, au regard des concepts de régime urbain et de coalitions de croissance eux-mêmes et de la question de leur transfert des villes américaines aux villes européennes, de décentrer l'analyse vers le périurbain et vers des activités économiques périphériques telles que la logistique. En effet, cette question a été essentiellement envisagée en Europe à partir de l'étude des villes-centres ou des grandes agglomérations dans leur ensemble, qu'il s'agisse de l'utiliser (Harding, 1997)¹²⁹ ou d'en montrer les limites (Le Galès, 1995). Or, comme nous l'avons indiqué dans l'introduction générale de cette partie 2, Phelps montre que ces concepts sont particulièrement pertinents dans le cas des périphéries urbaines et de leurs évolutions, depuis le « suburbain » vers le « post-suburbain » (Phelps et al, 2006 ; Phelps et al, 2010, Phelps et Wood, 2011 ; Phelps, 2012). À travers le cas de la périurbanisation logistique, nous proposons ici d'appliquer ces concepts au cas des grandes périphéries métropolitaines concernées par des enjeux économiques d'échelle régionale, nationale voire européenne.

1.1. Le périurbain logistique : terre potentielle de régimes (péri-)urbains et de coalitions de croissance

On trouve dans bien des territoires du développement logistique nombre de caractéristiques présentées comme les conditions d'émergence des régimes (Stone, 1993 ; Harding, 1999 ; Mossberger, Stoker, 2001). Si les communes européennes ne jouissent pas du degré d'autonomie politique, en termes de fiscalité et de bureaucratie, postulé par les tenants des coalitions de croissance et de la théorie des régimes (Le Galès, 1995), le processus de décentralisation a conforté les pouvoirs (inter-)communaux tout en limitant le suivi et le contrôle de l'Etat déconcentré, ce que Le Galès appelle le « desserrement du verrou de l'Etat » (1999). Sans être autonomes, les communes périurbaines tendent à être laissées à elle-même dans de nombreux domaines. Elles doivent donc de plus en plus nettement compter avant tout sur leurs ressources administratives et techniques propres pour mener la plupart de leurs politiques (Charmes, 2011). Etant généralement situées en dehors des intercommunalités puissantes, les capacités administratives, financières et techniques des gouvernements locaux tendent à être plus faibles dans les espaces périurbains que dans le cœur des métropoles. Par ailleurs, comme

¹²⁹ En l'adaptant au contexte urbain européen (Harding, 1997, p. 293 – 296).

le montre l'étude des budgets de différentes collectivités que nous avons présentée dans le chapitre 4, leur dépendance fiscale vis-à-vis des entreprises est grande. Cette dépendance est encore renforcée lorsque leurs recettes fiscales dépendent d'un petit nombre d'établissements dont l'implantation peut être éphémère, comme c'est le cas des développements sous forme de grandes zones logistiques. De plus, dans ces territoires, les logiques politiques sont à la fois moins partisanes et moins prégnantes¹³⁰. Enfin, la propriété des sols est davantage privée que dans les espaces plus urbains où de grands opérateurs publics sont à l'œuvre. Surtout, ce sont ces territoires qui connaissent ces dernières décennies la croissance démographique et économique la plus vigoureuse (Insee, 2013), faisant apparaître dans ces territoires des enjeux économiques cruciaux. Les coalitions de croissance de Logan et Molotch correspondent en ce sens davantage à la situation des périphéries urbaines que des villes-centres (Phelps et Wood, 2012).

Au-delà de ces conditions particulières, les différentes critiques adressées à l'approche même des régimes sont aussi moins pertinentes pour le cas des communes périphériques et périurbaines que dans le cas des villes-centres. En effet, on reproche à cette approche de minorer le pluralisme des agendas municipaux, qui mêlent souvent les objectifs de compétitivité et de cohésion sociale et ne sont donc pas seulement la caisse de résonance des intérêts du patronat local (Le Galès, 2011a). Or, le pluralisme des agendas municipaux est relativement limité dans le périurbain. Les politiques menées se résument souvent aux enjeux d'urbanisme et d'aménagement, le type d'action publique jugé le plus crucial selon l'approche des régimes (Harding, 1997, 1999). En d'autres termes, l'action publique y est plus frustrée, moins subtile, que dans les « villes européennes » théorisées par Le Galès (2011a). De plus, comme nous l'avons montré dans le chapitre 2, les activités logistiques ne font pas l'objet d'une politique étatique structurante qui marginaliserait les politiques locales. Ces dernières sont en première ligne en matière de régulation publique du développement logistique. Par ailleurs, on avance que le rôle fonctionnel des villes est loin de se limiter à la production économique. Les villes sont tout autant des lieux de consommation, tout particulièrement de services publics. Leurs politiques ne se limitent donc à pas à soutenir la production des entreprises. Inversement, nous avons montré dans le chapitre 4 une dynamique de spécialisation de certaines communes dans les seules activités logistiques, peu ou prou au détriment de la fonction résidentielle et d'autres fonctions économiques, comme le commerce de détail. Les territoires actuels de la logistique sont des territoires de plus en plus souvent spécialisés dans la seule production des services logistiques. Enfin, le poids économique et foncier des grands opérateurs publics est moindre dans les communes périurbaines (Charmes, 2011 ; Callen, 2011), les logiques marchandes priment en ce sens.

¹³⁰ Dans les petites communes, lors des élections municipales, les listes ne présentent souvent aucune couleur politique. De plus les électeurs des communes de moins de 1000 habitants (de moins de 3 500 habitants jusqu'à la dernière élection de 2014), ont la possibilité de « panacher » ces listes en rayant des noms, ce qui limite encore la dimension partisane. Or le développement logistique de la dernière décennie concerne surtout des communes de moins de 3 500 habitants (chapitre 4).

A la suite de ces premiers éléments et des travaux de Phelps sur les politiques post-suburbaines, nous proposons donc de poser l'hypothèse suivante : si les villes-centres européennes ne sont pas gouvernées par des régimes urbains, au sens de coalitions de gouvernement faisant primer les intérêts marchands (Le Galès, 2011a ; Giersig, 2008), certains territoires périurbains investis par le développement logistique pourraient l'être. Autrement dit, quand la porte des villes-centres est fermée, les régimes urbains ne pourraient-ils pas entrer par la fenêtre du périurbain et des activités économiques périphériques telles que la logistique (Raimbault, 2013c) ?

1.2. Approche méthodologique

Il convient cependant de prendre en compte d'autres critiques avancées à l'encontre de l'approche des régimes. L'échelle d'analyse des régimes est l'échelle municipale ou inter-municipale. Or, même si tout semble indiquer qu'elle est centrale dans les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique, il ne s'agit pas nécessairement de la seule échelle qui compte, qu'il s'agisse des phénomènes économiques ou politiques. Il conviendra donc de l'articuler aux différentes échelles économiques et politiques (Phelps et Wood, 2011 ; Phelps, 2012).

Une critique complémentaire pointe que les intérêts économiques en Europe, et notamment en France, sont rarement organisés à l'échelle locale (Le Galès, 1995). Notre étude des marchés logistiques va dans ce sens puisqu'elle montre que les firmes dominantes sont des entreprises nationales voire internationales qui se déploient en de multiples établissements généralement peu ancrés localement (chapitre 2). Il conviendra de prendre en compte finement les intérêts économiques qui sont en jeu dans les négociations locales et ceux qui ne sont pas en jeu. En d'autres termes, il faut utiliser la grille de lecture des régimes urbains pour ce qu'elle est, une théorie à portée moyenne, ce qui nécessite de relier les analyses qu'elle permet aux phénomènes plus globaux que les autres chapitres ont permis d'aborder, selon une approche relationnelle (chapitre 1, p. 51).

Plus précisément, nous souhaitons mettre l'accent dans ce chapitre sur les deux catégories centrales de l'approche par les régimes, c'est-à-dire à la fois sur la catégorie de « milieux d'affaires » et sur celle de gouvernement local. Nous nous inscrivons ainsi dans les préoccupations d'économie politique au fondement de l'approche des régimes urbains (Harding, 1997). En ce qui concerne les acteurs économiques, nous prendrons notamment en compte, en nous appuyant sur les chapitres précédents, le type et la forme des activités économiques en jeu, leur ancrage local et les modalités de leur implantation locale (leur degré de dépendance locale). Ces éléments déterminant largement leurs demandes en termes d'action publique et donc la constitution ou non de coalitions locales (Cox et Mair, 1988, 1989). Pour comprendre les liens qui se tissent entre entreprises et gouvernements locaux, il convient donc de lier les enjeux de politiques locales, de relations entre sphères privée et publique aux mécanismes d'implantations que nous avons distingués ainsi qu'aux quatre types de trajectoires territoriales dans lesquelles ces mécanismes s'inscrivent (chapitre 4).

En miroir, en ce qui concerne les gouvernements locaux, nous nous demanderons dans quelles mesures la faiblesse des pouvoirs publics, qui caractérise *a priori* bien des collectivités périurbaines (Phelps, 2012), favorise ou non l'établissement de régimes avec les acteurs économiques. En effet, Stone en fait une condition de construction des régimes : *“The weakness of formal authority leaves a vacuum that business interest have the ready resources to fill”* (Stone, 1993, p. 26). En découlent les questions suivantes. Quels types de coalitions sont bâtis sur la base de l'incapacité publique ? Comment décrire et nommer le type d'action publique qui en résulte ? Quel rôle les acteurs privés jouent-ils dans ce cadre ?

Afin de comprendre la nature des relations entre les deux sphères publique et privée nous prêterons une attention toute particulière à deux grandes variables : la construction d'un agenda commun et les ressources échangées. Tout d'abord, qui est à l'initiative des projets de développement logistique ? Des coalitions se forment-elles dès le processus de mise à l'agenda ou bien seulement lors de l'implantation finale des établissements ? Quelle place tient l'objectif de développement logistique dans le projet territorial local ? Selon la réponse à ces questions, les relations entre les acteurs privés et publics n'auront pas la même ampleur ni les mêmes enjeux. Ensuite, quels sont les ressources échangées entre les deux sphères et quels gains en retirent les différents acteurs ? Ce questionnement rejoint le souci porté à la catégorie de milieux d'affaires et à la capacité des gouvernements locaux.

Pour saisir les jeux d'acteurs propres à la troisième trajectoire, celle du « projet local de développement logistique », nous étudierons tout d'abord les deux cas du Val Bréon et de Mer, relevant de deux situations périphériques différentes. Ces derniers correspondent au deuxième mode de production des espaces logistiques, actuellement majoritaire, sous la forme de zones dédiées aménagées et développées, plus ou moins directement, par les firmes de l'immobilier logistique. Dans la section suivante, le cas de Mitry-Compans, ressortissant au premier mode de production des espaces logistiques (des implantations dans les zones industrielles existantes) et à la trajectoire 2 de développement logistique, celle des « territoires servants », sera mobilisé pour mettre en perspective le vecteur actuel de la périurbanisation logistique (le deuxième mode de production des espaces logistiques), afin de saisir l'éventuelle singularité des arrangements de gouvernance dont elle résulte. Certaines similitudes entre les deux trajectoires apparaîtront ainsi. Ensuite, une étude approfondie des opérations d'aménagement de l'EPA Sénart permettra d'approcher la nature des actions publiques propres à la quatrième trajectoire, celle de « l'Etat aménageur » (chapitre 4). Le cas de Sénart nous permettra aussi d'analyser le cas des opérations de parcs logistiques menées du début à la fin par Prologis ainsi que l'action publique qu'elles nécessitent.

2. Des modes de gouvernance pour produire les espaces logistiques

Afin d'étudier ensemble les modes de gouvernances correspondant aux développements logistiques de Val Bréon et de Mer, nous suivrons la même grille d'analyse. Nous analyserons tout d'abord les modalités de mise à l'agenda des projets de zones logistiques et les objectifs affichés par

leurs porteurs. Puis nous étudierons les types de relations tissées entre les acteurs publics et privés, à l'occasion de la conception, de l'aménagement de ces zones et des implantations logistiques, conduisant ou non à la stabilisation de coalitions. Nous tiendrons tout particulièrement compte des objectifs sous-tendant, le cas échéant, l'établissement de ces coalitions, des ressources échangées entre les acteurs et des gains obtenus au sein de ces coalitions ainsi que de la temporalité de ces relations et des objectifs des acteurs, c'est-à-dire leurs évolutions depuis la phase de production des espaces logistiques à celle de leur gestion.

2.1. Deux projets intercommunaux de développement économique

L'étude des trajectoires des deux cas que nous avons réalisée dans le chapitre 4 montre que Val Bréon et Mer ont toutes deux décidé, de manière volontaire, d'aménager une zone dédiée aux activités logistiques. L'objectif de cette section est d'analyser plus finement cette genèse et de saisir le rôle joué par les gouvernements locaux. Nous traiterons à la fois les modalités de mise à l'agenda et les objectifs tels qu'ils sont présentés par les élus et les documents officiels, c'est-à-dire tels qu'ils transparaissent au travers des discours produits.

2.1.1. Val Bréon : un projet logistique au service de la construction d'une intercommunalité

Au début des années 1990, le maire de Châtres souhaite aménager une zone d'activités économiques sur sa commune. Très vite, sur proposition du préfet de Seine-et-Marne, ce projet devient intercommunal. La communauté de communes du Val Bréon (CCVB) a été créée en 1995 pour porter sa mise en œuvre. Dès ce moment la zone d'activités économiques est conçue comme une zone logistique, le secteur logistique apparaissant comme particulièrement porteur aux yeux des élus. Le président de la communauté de communes, par ailleurs chef d'une entreprise industrielle et donc au courant des mutations logistiques à l'œuvre, aurait, d'après nos interlocuteurs, particulièrement poussé en ce sens. Les élus du Val Bréon ont alors une image de la logistique ni positive, ni négative. Cette activité leur semble tout simplement pertinente au regard des caractéristiques de leur territoire, c'est-à-dire d'un territoire de Seine-et-Marne peu densément peuplé, le long d'un axe routier important (la RN 4). D'un point de vue réglementaire, le projet a été rendu possible parce que les terrains concernés figuraient parmi les zones constructibles au sein du SDRIF de 1994. Les différents maires en train de se regrouper en intercommunalité étaient en effet parvenus à faire reconnaître très tôt leur projet auprès de l'Etat, responsable de l'écriture du SDRIF à ce moment et ayant très tôt soutenu le projet des élus.

Si l'on reprend les différents « modèles » de mise à l'agenda proposés par P. Garraud (1990), la mise à l'agenda de la zone logistique du Val Bréon relèverait de « l'anticipation », c'est-à-dire lorsque *« ce sont les autorités publiques qui jouent un rôle moteur. (...) Elles perçoivent les décalages existant dans certains domaines (...) et construisent les situations comme problématiques avant de les inscrire sur l'agenda de leur propre*

initiative » (pp. 36-37). La zone logistique du Val Bréon est le fruit d'un dialogue entre les élus et la technocratie d'Etat et, dans une moindre mesure, de la région Île-de-France. D'après nos interlocuteurs, il n'y avait alors aucun lien établi avec des entreprises susceptibles de s'implanter dans cette zone. La zone logistique ne résulterait pas d'une demande explicite d'entreprises en recherche d'implantation ou de développeurs immobiliers en recherche de terrains.

La principale motivation des élus locaux, qui justifie cette mise à l'agenda, est de créer ainsi des ressources fiscales permettant de mettre en œuvre de nouvelles politiques publiques intercommunales :

« On fait du transport à la demande, du portage de repas à domicile, on est en train de créer des zones de transport particulière pour toutes les zones de Val Bréon, on a une troupe de théâtre, on fait des représentations, on a des relais d'assistance maternelle (...) Donc on fait de l'apport social » (Entretien Maire Châtres : 24/05/2011)

Bien que la zone logistique représente près de 1000 emplois, la question de l'emploi n'est pas évoquée comme étant une préoccupation majeure par les élus de l'intercommunalité. Une explication simple peut-être avancée. La CCVB étant peu peuplée, le chômage ne constitue pas un problème crucial pour ces collectivités. Le taux de chômage est de 4,7% en 2010, soit environ 400 personnes. A Châtres, il n'est même que de 3,1%, soit une dizaine de personnes.

Aménagement de la zone logistique et construction d'une intercommunalité en charge de nouveaux services publics sont donc deux phases d'un même projet public local. Le développement logistique était la condition *sine qua non* de la construction de l'intercommunalité.

Finalement, dans leur récit, les élus du Val Bréon hésitent entre la fierté d'avoir sur leur territoire l'une des plus grandes zones logistiques de la région et le remord de n'avoir attiré que des établissements logistiques. Les élus partagent le sentiment d'avoir réalisé un grand projet, réussi sur le plan esthétique et environnemental : la zone a reçu le prix ADEME 2006 de l'Innovation Logistique « développement durable ». Mais dans le même temps, ils expriment la volonté de passer à autre chose qu'à la logistique au travers d'un projet de zone tertiaire dans le prolongement de la zone logistique : « Val Bréon 2 ». Dans le récit des élus, le développement logistique n'aurait été qu'une amorce du développement du territoire, notamment de l'institution intercommunal, mais pas sa finalité.

2.1.2. Mer : la logistique comme levier de reconversion économique

La mise à l'agenda de la zone logistique « les portes de Chambord », à Mer, correspond à un processus assez proche de celui du Val Bréon, laissant une grande place au volontarisme public : la stratégie économique de la commune de Mer consiste en un projet d'aménagement d'une zone logistique. Un acteur a joué un rôle central et déterminant : l'actuel maire de Mer, en poste depuis 1995 et réélu pour un quatrième mandat en mars 2014. Il est par ailleurs le président de l'intercommunalité (Communauté de Communes de la Beauce Ligérienne) depuis sa création en 2000 et conseiller général du Loir-et-Cher depuis 1982.

« C'est un maire qui est au conseil général, qui est acteur, qui est un acteur économique important et qui sait prendre des risques. (...) Un acteur politique qui était un réel acteur. » (Entretien Direction Deret HDI : 12/02/2014)

La mise à l'agenda d'une zone logistique est donc avant tout le fruit de la volonté du maire, dans la droite ligne de l'obtention d'un échangeur autoroutier en 1992, étape importante au sein de laquelle il a joué un rôle important :

« Une sortie autoroute, j'avais réussi à l'avoir. Je suis conseiller général depuis 1982, Je me bas pour la sortie autoroute depuis ce moment là. Ça n'a pas été tout de suite. Dès qu'on a eu la sortie d'autoroute, je me suis dit : on peut faire un pôle d'activités autour. » (Entretien Maire : 19/21/2011)

Comme dans le cas du Val Bréon, une communauté de communes s'est constituée pour porter l'aménagement et la gestion de la zone logistique, nommée « les portes de Chambord ». Cependant, le lien entre la communauté de communes et la zone logistique est moins fort que dans le Val Bréon. L'intercommunalité est davantage un outil permettant au Maire de Mer de porter ce projet politique qu'un objectif politique que la zone logistique financerait.

Ces quelques informations permettent de rapprocher les modalités de mise à l'agenda de la zone logistique de Mer du modèle de « l'anticipation ». L'autorité publique a joué un rôle moteur. Cependant d'autres aspects d'un autre modèle sont aussi à l'œuvre. La dimension politique de ce projet, porté directement par le maire, est forte. Cela semble porter ses fruits : le maire est largement réélu à chaque élection, la plupart du temps dès le premier tour.

« De l'avis de gens, (...) c'est plutôt déjà une réussite. Ça a amené du monde, ça a amené de l'activité pour les gens qui étaient demandeurs. (...) La zone était un élément de la campagne municipale de 2008 ? Certainement, les gens étaient favorables de voir de l'activité. (...) on n'a pas été mis en difficulté. (...) Les gens viennent me dire : dis-donc, ce n'est quand même pas facile en période difficile comme on connaît depuis un petit moment d'avoir développé. C'est reconnu quand même. » (Entretien Maire : 19/21/2011)

En ce sens, les modalités de mise à l'agenda de la zone logistique de Mer correspondent aussi au modèle de l'« offre politique » :

« Certaines formations politiques proposent ou se saisissent d'un thème parce qu'elles en pressentent la rentabilité politique et en escomptent des gains pour leur crédit politique. Dans ce but, elles politisent certains thèmes afin d'agir sur le « marché politique » et la compétition électorale. » (Garaud, 1990a, p. 33)

Ce n'est qu'après la mise à l'agenda du projet logistique que des acteurs privés vont jouer un rôle, d'une part dans la conception de l'aménagement de la zone et d'autre part dans sa mise en œuvre, comme nous le verrons dans la section suivante.

Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 4 (p. 229), la principale motivation de cette politique est de sortir Mer du déclin économique entraînant dans les années 1990 une diminution du nombre d'emplois, une stagnation du nombre d'habitants et, pour ces deux raisons, une baisse des recettes fiscales (entreprises, ménages et foncières-immobilières). Le développement logistique apporte des solutions à la fois en termes d'emplois et de fiscalité locale :

« On est pratiquement à 1000 emplois avec pas la moitié des terrains construits (...). Donc ceux là touchent un salaire. Et puis, pour la commune, avec les bâtiments importants, on a une taxe foncière importante, qui permet aussi de faire travailler les artisans. » (Entretien Maire : 19/21/2011)

En un mot, l'aménagement de la zone logistique de 200 ha permet de réenclencher un cycle de croissance, qui le principal référentiel des politiques menées à Mer, comme le montrent les objectifs Projet d'Aménagement et de Développement Durable voté en 2013 :

« L'objectif de Mer, c'est d'être 7 000 habitants. C'est un objectif qu'on trouve bien parce qu'on a fait tout un tas de réalisations à la fois sportives, culturelles, loisir qui peuvent être pour 7 000 habitants (...). On se dit ça permettrait de résorber tout l'endettement qu'on a pris » (Entretien Maire : 19/21/2011)

« La croissance de la population, seul gage du maintien des commerces et services et donc de la dynamique communale » (Extrait du Projet d'Aménagement et de Développement Durable du Plan Local d'Urbanisme, 2012, p. 13).

Afin d'atteindre ces objectifs, une extension de 95 ha de la zone est déjà prévue et programmée, alors même que la zone aménagée n'est qu'en partie occupée. Comme l'explique le PADD : *« la ZAC sera alors la plus vaste zone d'activités du département dédiée à la logistique. Mer représentera alors le troisième pôle d'activités du département en termes de surfaces, derrière Blois et Vendôme. »* (Extrait du Projet d'Aménagement et de Développement Durable du Plan Local d'Urbanisme, 2012, p. 13). La logistique est un moyen de faire reconnaître Mer comme un centre économique d'importance. Son développement n'est pas associé à une situation périphérique dominée dans les discours, au contraire :

« Il y a une carte de France qui est parue dans les Echos, qui montre Paris, Orléans, Mer en logistique, Bordeaux. Rien que ça ! J'avais la page du journal, je l'ai fait encadrer. (...) C'était spectaculaire. (...) On est dans la cour des grands. Maintenant Mer c'est connu. » (Entretien Maire : 19/21/2011)

Dans ce cadre, le choix de la spécialisation logistique est un choix explicite, affirmé par exemple dans le Plan Local d'Urbanisme : *« Le développement économique de la commune est principalement axé sur les activités logistiques, industrielles et artisanales »* (p. 11). Mais ce choix est tout de même présenté comme un choix par défaut :

« Comme la production en France, ce n'est pas formidable, je me suis dit on pourrait démarrer de la logistique. (...) Ce n'est pas forcément bon, on en est conscient. Qu'est-ce qu'il faudrait faire avec nos 190 ha, s'il ne fallait pas faire de la logistique ? Il n'y aura pas grand-chose dessus... » (Maire : 19/21/2011)

Finalement, comme à Val Bréon, la logistique est appréhendée comme une activité convenant au territoire et à même de tirer partie de l'échangeur autoroutier. Enfin, la zone logistique permet de financer de nouvelles politiques intercommunales : portage repas à domicile et centre aéré. Mais, contrairement à Val Bréon, ce n'est pas le principal objectif mis en avant.

Les zones logistiques de Val Bréon et de Mer correspondent à deux projets publics locaux de développement économique, deux initiatives des élus locaux, dont la dimension politique est certes modérée mais non nulle. Dans ce cadre, ces politiques peuvent être analysées comme des politiques « entrepreneuriales » (Harvey, 1989) visant à attirer des entreprises dans le territoire (inter-) communal. Les entreprises visées spécifiquement sont des établissements logistiques car ces derniers sont appréhendés comme étant les plus susceptibles venir dans ces territoires. La dimension entrepreneuriale est plus nette dans le récit de Mer, construit autour de la croissance retrouvée et d'une centralité affirmée, que dans celui du Val Bréon. Dans les deux cas, la dynamique de

constitution des intercommunalités, la structuration de la périphérie métropole en communauté de communes, semble être un facteur favorable au projet de zone logistique. Ces intercommunalités peuvent être à la fois des outils permettant de porter le projet de zone logistique et le motif même du projet. Le contexte socio-économique a une importance dans les deux cas. A Val Bréon, la zone logistique est une solution de fiscalité locale pour répondre aux besoins en nouvelles politiques sociales, essentiellement à destination des personnes âgées. A Mer, ce contexte est encore plus fondamental. La zone logistique doit enrayer la dynamique économique négative que connaît la ville depuis les années 1990. Enfin, contrairement à l'idée de régime urbain, les acteurs privés, qu'il s'agisse des utilisateurs d'entrepôts ou des firmes de l'immobilier logistique, ne semblent être intervenus dans la mise à l'agenda d'aucun des deux cas. Ces derniers interviennent-ils davantage dans la phase de mise en œuvre ?

2.2. Forger des coalitions au service du développement logistique

L'objectif de cette section est de décrire les relations qui se tissent entre les acteurs privés et publics à l'occasion de la mise en œuvre des deux zones logistiques, de déterminer si elles aboutissent ou non à des coalitions, d'en montrer les déterminants afin d'être à même de comprendre les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique.

2.2.1. Val Bréon : une coalition pour construire une capacité à développer une zone logistique

Dans la mesure où la communauté de communes de Val Bréon, tout comme celle de la Beauce Ligérienne, est composée de petites communes et n'appartient pas à une intercommunalité puissante, ses capacités administratives sont limitées. L'intercommunalité et les communes qui l'a composent détiennent cependant les ressources légales indispensables à la réalisation du projet : les pouvoirs d'urbanisme et de signature des permis de construire. Les autres ressources nécessaires ne peuvent être apportées que par des acteurs privés. Une coalition d'acteurs publics/privés est donc indispensable à la fois pour concevoir concrètement le projet et pour le mettre en œuvre : aménager la zone, développer les bâtiments et trouver des utilisateurs. L'étude des coalitions rendant possible le développement de la zone logistique du Val Bréon, ainsi que celle de la zone logistique Mer qui suit, permet donc de mettre à l'épreuve du terrain la question, présentée plus haut dans ce chapitre, du type de coalitions qui se bâtissent sur la base de l'incapacité publique, du vide politique.

a) La recherche d'un aménageur-développeur privé

Si la mise à l'agenda de la zone logistique relève de l'initiative publique, la communauté de communes du Val Bréon n'a pas les capacités administratives, juridiques et financières de concevoir et de mettre en œuvre un tel projet.

“Elle ne souhaitait pas la porter juridiquement, financièrement. (...) Il était hors de question d’y mettre un centime et donc ça avait vocation à devenir une opération complètement privée. (...) Elle n’a pas les moyens, ni financiers, ni les compétences techniques.” (Entretien PRD : 14/10/2011)

Les élus se mettent donc en recherche d’un aménageur-promoteur pour financer et conduire ce qui représente alors la plus grande Zone d’Aménagement Concerté (ZAC) privée d’Île-de-France. Le processus est long et difficile. Les deux premiers promoteurs choisis s’avèrent être incapables de démarrer le projet, de très grande ampleur. C’est finalement au tour de PRD (Encadré 5-2) de décrocher la concession d’aménagement en 2002. Celui-ci doit concevoir l’aménagement de la zone, le nombre de parcelles, la taille des bâtiments, et donc *in fine* le type d’activités logistiques qui peuvent s’implanter. Il doit surtout financer la totalité de l’opération (300 millions €)¹³¹, prendre en charge l’aménagement puis la construction et la vente des 400 000 m² de bâtiments logistiques construits, c’est-à-dire trouver à la fois des investisseurs et des utilisateurs. A travers cette concession, la collectivité locale confie donc à l’acteur privé à la fois la conception et la mise en œuvre de la zone logistique, déterminant notamment le type d’entreprises amenées à animer son tissu économique pour les années à venir. Cependant, l’histoire de ce projet va au-delà de celle d’une concession d’aménagement. Le rôle de l’aménageur privé s’étend plus largement au pilotage du projet, y compris dans ses dimensions politiques.

b) Négocier une sortie de crise avec des associations de défense de l’environnement : politisation et privatisation

Le principal problème qui se pose est de négocier une sortie de crise avec deux associations de défense de l’environnement¹³² qui ont posé plusieurs recours.

« Première chose, c’est de faire le ménage et en gros d’arriver à un dossier au plan administratif qui soit complètement nickel et purgé de tous les recours. (...) il fallait traiter les cinq recours, donc : schéma directeur, ZAC, PLU, et les 2 recours sur la DUP. (...) pour permettre la mise en place du financement de l’opération. » (Entretien PRD : 14/10/2011)

Les deux associations reprochent notamment au projet de sacrifier des zones humides d’une riche biodiversité. Les relations étant rompues entre l’association et les élus locaux, c’est l’acteur privé qui hérite de cette question pourtant hautement politique.

« En discutant avec l’ASMSN, on se rend très très vite compte que l’ASMSN n’a aucune confiance dans les élus locaux. Donc le déverrouillage juridique ne pouvait pas venir des élus. » (Entretien PRD : 14/10/2011)

Le premier temps est d’associer les écologistes à la conception du projet d’aménagement, c’est-à-dire à les faire rentrer dans la coalition.

« Il faut qu’on mette les deux associations autour de la table. Et qu’ils viennent nous conseiller. » (Entretien Président CCVB : 15/10/2011)

¹³¹ Financement de l’aménagement et de la promotion porté à 50% par PRD et à 50 % par Crédit Agricole Immobilier.

¹³² L’ A.S.M.S.N (Association Seine-et-Marnaise de Sauvegarde de la Nature) devenue Nature Environnement 77, liée à France Nature Environnement, et le R.E.N.A.R.D. (Rassemblement pour l’Etude de la Nature et l’Aménagement de Roissy et son District).

Un arrangement quasiment privée est trouvée sous les conseils de PRD. Les parties prenantes se mettent finalement d'accord sur un plan d'aménagement qui prévoit que près de 50% de la surface de la ZAC est laissée en espaces naturels. Afin de garantir à l'association que ces terrains ne seront pas rendus constructibles, ces derniers leur sont cédés par l'aménageur pour 1€ symbolique et des servitudes (de droit privé) de non-constructibilité sont édictées. De cette façon, même un changement de PLU, qui dépend des élus, ne pourrait remettre en cause la non-constructibilité des terrains en question.

« Donc ça a eu un prix, très cher, on leur a donné. » (Entretien Président CCVB : 15/10/2011)

Le cas du Val Bréon conjugue à la fois un processus de politisation (Jobert, 1998) et de privatisation du processus d'aménagement. En effet, la mobilisation des associations environnementales politise le projet en le remettant en cause au regard de critères écologiques. Le cas de la zone logistique du Val Bréon s'inscrit dans le vaste mouvement de remise en cause de l'intérêt général des projets d'aménagement à l'œuvre depuis la fin des années 1980 dont Jobert montre qu'il correspond à « l'« *entrée en politique de l'aménagement* » : *il est devenu un enjeu politique appelant des réponses politiques* » (Jobert, 1998, p. 69). Le projet est donc repensé selon une nouvelle conception de l'intérêt général. Cependant, la collectivité locale n'a pas les moyens de gérer cette politisation qui se déploie en dehors du cadre de la démocratie communale et de ses résonnances intercommunales. L'acteur privé était lui capable de conduire la nécessaire négociation et d'imaginer des compromis nécessitant une maîtrise technique et juridique de l'aménagement. La privatisation de l'aménagement est donc aussi un moyen de répondre aux enjeux de la politisation, en plus des enjeux techniques, commerciaux et financiers propres à la production des espaces logistiques.

Enfin, autre enjeu très politique, la société privée s'investit largement dans la révision du PLU de Châtres. Cette révision, très sensible, a duré 3 ans. Les réunions sont nombreuses avec PRD :

« Donc ce PLU a été coproduit avec l'investisseur, et aussi en relation avec l'intercommunalité. (...) Ils nous disaient on a tel projet, maintenant il faut que le PLU s'adapte à tel et tel projet. Des fois, on disait oui, des fois on disait non. » (Entretien Maire Châtres : 24/05/2011)

« Il y a des jours où avec le président de PRD, il venait dans mon bureau et faisait : on n'y arrivera jamais, on n'y arrivera jamais. (...) on vient de régler un problème, il y en a un autre qui arrive, c'était tous les jours, il fallait résoudre, résoudre, résoudre, résoudre. Trouver des solutions, convaincre ! » (Entretien Maire Châtres : 24/05/2011)

« A un moment donné, on a été assez franc et direct avec la commune disant ce n'est pas parce que vous écrivez toutes vos règles d'urbanisme qu'à la fin, vous aurez un meilleur projet. » (PRD : 14/10/2011)

L'acteur privé a ainsi mené nombre d'actions habituellement conduites par les collectivités locales dans le cadre de leurs compétences d'urbanisme et de développement économique. En effet, les moyens de PRD, qui n'est pourtant qu'une entreprise modeste, sont bien supérieurs à ceux de la CCVB. Six collaborateurs (associés et employés) de PRD sont affectés à ce projet, auxquels est aussi associé un bureau d'études développement durable ainsi qu'un grand nombre d'avocats. Au même moment la CCVB emploie deux personnes : une ingénieure en urbanisme, dont le contrat s'est

terminé en même temps que le processus d'aménagement, et un ouvrier en charge de l'entretien de la zone.

c) Des exigences publiques limitées

Au-delà de la différence en termes de capacités publiques, la grande liberté donnée à l'aménageur-développeur privé découle aussi de la faiblesse des exigences publiques au-delà de livraison de la zone logistique. Ces exigences se limitent essentiellement à « *la qualité générale, paysagère* » (Président CCVB : 15/10/2011) que le travail avec les associations environnementales a partiellement inscrit dans une démarche de développement durable :

« On a planté 5 000 arbres. On en a détruit, une partie de forêt qui n'avait aucun intérêt d'ailleurs. (...) le soir dans la ZAC, tu vois des lièvres qui traversent la route. Tu vas dans le fond, t'as des cerfs, des biches, des chevreuils, des faisans. (...) On a fait pas mal de choses dans le sens du développement durable. » (Entretien Maire Châtres : 24/05/2011)

De même, la qualité architecturale comptait énormément :

« L'architecte qui a fait les bâtiments de la zone s'appelle Jean-Michel Macquarie, c'est celui qui a fait le stade de France et la pyramide. (...) On ne voulait pas faire des cubes, on voulait donner aux bâtiments une forme architecturale un petit peu spéciale, un petit peu originale. » (Entretien Maire Châtres : 24/05/2011)

L'autre exigence publique est que la zone soit reliée au réseau ferroviaire¹³³. Il s'agit autant d'une demande des élus locaux que de celle de la région Île-de-France et du département de la Seine-et-Marne. Les voies ferrées réalisées à l'intérieur de la zone sont financées par PRD.

Cependant, la collectivité ne tient pas à peser sur le choix des entreprises, déterminant pourtant largement l'économie locale, le type d'emplois ensuite proposés et même le degré d'utilisation de l'infrastructure ferroviaire. L'investisseur a carte blanche :

« C'est l'investisseur qui a cherché. Lui construisait des bâtiments. Après, à lui de mettre quelqu'un dedans. Quand on m'a dit c'est L'Oréal, c'est Conforama, qu'est-ce que je vais dire ? À partir du moment où moi, en tant que maire, j'ai un propriétaire qui me paie du foncier bâti, qu'il y ait untel, untel ou untel, ce n'est pas mon problème. » (Entretien Maire Châtres : 24/05/2011)

En avril 2009, tous les bâtiments sont construits et vendus à divers investisseurs. Ils sont rapidement tous occupés par des grands noms de la logistique et emploient maintenant près de 1000 personnes (Tableau 4-10).

d) Abandon de la maîtrise du territoire contre gains financiers

La collectivité a finalement abandonné une certaine maîtrise de son territoire en échange d'économies considérables. Elle a pris en charge moins de 10% de l'investissement alors que les

¹³³ Cet équipement, comme souvent, est sous-utilisé : un train par jour pour approvisionner l'entrepôt de Kronembourg exploité par Kuhne + Nagel.

recettes fiscales générées par la zone logistique financent presque totalement le budget de 3,5 millions € de la CCVB (Tableau 4-11).

« L'investisseur a tout payé, la voirie, la construction des bâtiments. Ça a coûté aux habitants de l'interco 1€ par habitant par an. Pendant 15 ans. Donc 15€ par habitant sur la totalité de l'affaire. (...) Ah oui ça valait le coup ! » (Entretien Maire Châtres : 24/05/2011)

Par ailleurs, un certain nombre d'investissements, comme l'aménagement de ronds-points et d'une station d'épuration, ont été largement pris en charge par le Conseil Général de Seine-et-Marne.

Cette perte de maîtrise n'est pas sans conséquences. En effet, les modalités de mise en œuvre de la zone logistique ne lui permettent pas d'être assuré de la pérennité des implantations logistiques :

« L'angoisse qu'on a, c'est qu'un ou deux groupes délocalisent. Parce qu'ils font quand même du chantage maintenant. D'où cette idée de conserver la gestion de la zone, là en ce moment, on lance un snack communautaire qui va être sur la zone, qui va faire la restauration de la zone. Mais c'est nous qui le payons. » (Président CCVB : 15/10/2011)

La collectivité a peu de moyens de s'assurer de la présence d'entreprises dans la zone. D'une part, elle connaît mal les entreprises qui se sont implantées. Ses relations se limitent aux enjeux d'entretien¹³⁴. La collectivité n'a aucun accès aux responsables de la stratégie d'implantation de ces grandes entreprises. D'autre part, elle ne connaît pas précisément qui sont les propriétaires des entrepôts, une partie des premiers investisseurs (Crédit Agricole et AEW Europe, les partenaires initiaux de PRD) les ayant revendu. Elle n'a pas de relations avec eux et ne peut donc pas peser sur le choix des locataires, s'assurer qu'il y aura toujours des locataires.

e) Construire une capacité à produire des espaces logistiques dans le périurbain

Finalement, c'est l'incapacité et la relative faiblesse des objectifs publics locaux qui a offert l'occasion à PRD de privatiser de manière poussée la politique de développement économique locale. Comme nous l'avons déjà esquissé dans le chapitre 4, c'est un enjeu cher aux développeurs et investisseurs immobiliers. La relation entre PRD et la CCVB peut-être décrite comme une coalition de croissance puisque l'entreprise privée a réalisé la plus-value foncière grâce à l'action de la collectivité publique, qui en retire un bénéfice fiscal. Mais l'origine du projet est bien publique : la privatisation résulte d'une demande d'action privée exprimée par la collectivité. La coalition a été forgée de sorte à avoir les capacités locales pour développer la zone logistique, c'est-à-dire une capacité à gouverner, soit la finalité d'un régime. Le modèle du régime est d'autant plus pertinent que la zone logistique a longtemps constitué la seule politique de la communauté de communes. La collectivité apporte ses pouvoirs légaux, le développeur privé apporte toutes les autres ressources nécessaires.

¹³⁴ La collectivité a souhaité prendre en charge elle-même l'entretien et non la confier à un gestionnaire privé comme dans le cas de la plupart des parcs logistiques. Ce choix lui coûte environ un million € par an.

Cependant la coalition est temporaire, il ne s'agit pas donc d'un régime à proprement parlé qui aurait vocation à gouverner ce territoire de manière durable. Elle a duré le temps du projet, environ 5 ans. Aujourd'hui, PRD n'est plus impliqué dans la gouvernance de ce territoire, la zone étant aujourd'hui gérée par la CCVB. Si, comme dans cet exemple, un promoteur tisse nécessairement des liens avec la collectivité, ces liens n'ont pas lieu d'être entretenus après la fin du projet, du moins si le promoteur n'a pas d'autres projets dans le territoire. En effet, les promoteurs logistiques travaillent le plus souvent à l'échelle de marchés nationaux et même internationaux et non à celle de marchés locaux dont ils seraient dépendants, à l'exception de quelques promoteurs régionaux très peu nombreux comme Deret (Encadré 5-6). Une fois le promoteur reparti, les collectivités locales sont ensuite sans interlocuteurs pour gérer l'après-implantation. Le cas de la zone logistique du Val Bréon ne correspond donc pas pleinement au modèle économique du gestionnaire de parc logistique. Quant aux entreprises logistiques proprement dites, les utilisateurs d'entrepôts, ces dernières se tiennent soigneusement en dehors des négociations locales.

2.2.2. *Mer : une coalition logistique régionale*

L'enjeu qui s'est posé à Mer est proche de celui du Val Bréon. La commune, puis la communauté de communes ont clairement exprimé leur volonté d'accueillir des établissements logistiques. Ils leur manquent cependant de nombreuses ressources afin d'y parvenir. Dans ce cadre, un acteur privé a joué un rôle primordial à la fois dans la conception et dans la mise en œuvre de la zone logistique de Mer : Deret HDI (Encadré 5-6). Comme dans le cas du Val Bréon, une coalition était nécessaire pour que ce projet advienne. Elle a ici une dimension régionale plus affirmée. Par ailleurs, d'autres ressources ont été mobilisées, renvoyant davantage à des relations de type centre-périphérie, c'est-à-dire la capacité politique du maire à activer des ressources situées dans d'autres centres de pouvoir : conseil général, conseil régional, structures étatiques.

a) Conception de la zone logistique

La communauté de communes de la Beauce Ligérienne a décidé de procéder elle-même à l'aménagement de la zone logistique de 230 ha qu'elle a délimitée. Cette collectivité bénéficie en effet davantage de ressources financières que le Val Bréon, principalement grâce aux aides octroyées par le conseil général de Loir-et-Cher et par la région Centre, ces subventions représentant près de la moitié de l'investissement nécessaire à l'aménagement. De plus, les accès routiers vers l'autoroute sont aussi financés par le conseil général. Grâce à ses accès aux centres de décision que constituent ces deux échelons de collectivités, le maire de Mer et président de la communauté de communes s'est doté des capacités financières d'aménager une zone logistique de grande ampleur sur sa commune¹³⁵.

¹³⁵ Pour la communauté de communes, l'investissement total s'est élevé à un peu plus de 20 millions €.

L'intercommunalité procède donc à l'achat des terrains et tente de faire venir des entreprises. Elle méconnaît cependant les modalités des implantations logistiques contemporaines :

« La première année qu'on a décidé de faire ça, on est allé au salon de la logistique, on a été voir Dentressangle, tous ces gens là, mais on avait fait qu'acheter les terrains encore. On était inexpérimenté. Les gens nous riaient au nez. (...) C'était l'euphorie. On avait acheté ce terrain, on pensait que les gens allaient dire : moi j'en veux 50 ha, j'en veux 20 ha. Ils ont dit : les routes sont là ? Non. Et puis c'est tout. » (Entretien Maire : 19/21/2011)

La collectivité s'est ainsi rendu compte qu'elle n'avait pas les capacités techniques et commerciales pour mener ce projet :

« Pas de personnels. Moi je faisais ça gracieusement. Mon directeur de la mairie était là. On est parti comme ça. » (Entretien Maire : 19/21/2011)

Plutôt que de suivre les conseils des services techniques de l'Etat déconcentré (la DREAL), qui s'est discréditée aux yeux du maire en soutenant que la surface de la zone était déraisonnable, la collectivité est allée chercher des conseils, de manière informelle, auprès de Deret HDI :

« On s'est approché de la société Deret, pour voir un petit peu comment ils concevaient une zone telle qu'elle se présentait, les hectares que nous étions en train d'acquérir, et ils nous ont expliqué le fonctionnement. (...) Des gens professionnels qui avaient déjà vécu des zones, qui savaient ce qu'il ne fallait faire et ne pas faire. » (Entretien Maire : 19/21/2011)

« C'était informel. (...) On leur dit : on va vous montrer les exemples de ce qui ne faut pas faire. Et on va vous montrer ce que nous effectivement on a fait. Pour vous donner des idées. (...) L'idée c'était de dire ce qui servira à nous servira à eux. » (Entretien Direction Deret HDI : 12/02/2014)

Pour le maire de Mer, demander conseil à Deret était une évidence. Plus encore que la société Deret, c'est avec M. Deret, le président et fondateur de la société, que le maire souhaite travailler :

« C'est quand même la référence régionale, c'est comme ça qu'on est arrivé avec eux. Lucien Deret, on se connaît très bien. » (Entretien Maire : 19/21/2011)

« Au départ, il voulait travailler avec Monsieur Deret. Qui était connu. Parce qu'on a une entreprise qui appartient à une personne (...), c'est un monsieur qui est dans le coin en plus. Physiquement c'est quand même important. Et puis il y a un nom. C'est son nom. Donc quand il va quelque part, c'est quelqu'un de parole, il y a énorme phénomène de confiance lié à la personne. (...) Le maire Mer connaît très bien Lucien Deret en fait. Et ces deux personnes là, pour eux c'était important que ce lien se fasse par Deret. » (Entretien Direction Deret HDI : 12/02/2014)

Or, en parallèle, Deret est alors à la recherche d'un terrain entre Blois et Orléans, zone au sein de laquelle il anticipe une demande importante. Cette relation offre donc à Deret les conditions idéales pour développer son projet immobilier :

« On a créé notre programme de manière affinée, c'est-à-dire qu'il a déjà été établi avant pour que l'aménageur de la communauté de communes puisse travailler. En fait ils sont partis avec quelque chose de chez nous, qu'ils ont intégré pour que leur aménagement soit cohérent avec ce qu'on voulait faire et ensuite nous on a figé notre programme pour qu'administrativement on puisse déposer les choses » (Entretien Direction Deret HDI : 12/02/2014)

Une coalition se met donc en place entre la collectivité, et tout particulièrement le maire, et la société Deret, et tout particulièrement son président. Cette coalition permet à la commune de concevoir de manière professionnelle la zone et permet à Deret d'accéder à un foncier recherché.

b) Conduite de l'aménagement

De son côté, Deret convainc la collectivité de partager sa zone en deux secteurs. Le long de l'autoroute, Deret propose à la collectivité d'aménager un parc logistique et donc de lui acheter 55 ha non viabilisés, par conséquent à un prix modique. Sur cette partie de la zone, Deret sera directement l'aménageur. Contrairement à Val Bréon, ce n'est pas l'aspect financier qui aurait convaincu la collectivité de privatiser cette partie de la zone. Il s'agirait plutôt de la bonne réputation de Deret concernant ses capacités à produire un aménagement de qualité. Le projet de parc logistique de Deret consiste en un parc fermé de huit grands bâtiments donnant sur l'autoroute et embranchés fer, ce qui correspond pleinement à ses critères de site (Encadré 5-6). L'embranchement ferroviaire nécessite de lourds investissements de la part de la collectivité, que Deret a obtenu en étant associé à l'aménagement de la totalité de la zone.

Conformément à son modèle économique (Encadré 5-6), Deret ne souhaite pas être investisseur. Dès que l'accord de la collectivité est acquis, Deret propose un partenariat avec Prologis. Le partage du travail est le suivant. Deret se charge de l'aménagement et du développement, c'est-à-dire des négociations avec la commune :

« Pendant très longtemps, ils ont en fait ignoré le nom de Prologis » (Entretien Direction Deret HDI : 12/02/2014)

De son côté, Prologis se limite au rôle d'investisseur, contrairement à son modèle économique d'aménageur-développeur-gestionnaire de fonds (chapitre 4). Il s'engage donc à acheter les huit bâtiments, via ses fonds, et à chercher des locataires. Ce montage permet de lancer très vite la construction des bâtiments :

« L'opération nous a pris 3 ans au lieu de 7 ans habituellement. » (Entretien Direction Prologis : 14/09/2011)

Le premier bâtiment est lancé en blanc. Il trouve preneur (Mitsubishi Electric qui y a installé son prestataire Schenker) et attire l'attention de nouveaux utilisateurs en même temps. Deux entrepôts sont construits pour Bridgestone et Continental dans la foulée. Deret Logistique assurera finalement la prestation logistique pour ces deux chargeurs. Aussitôt après, c'est-à-dire à la fin de l'année 2008, But, recherchant un nouvel entrepôt de grande taille, s'engage pour un bâtiment de plus de 60 000 m² sur le site. Cependant, à ce moment, c'est-à-dire au plus fort de la crise financière, les fonds de Prologis ne sont plus en capacité d'investir. Le partenariat Deret-Prologis est donc dans l'incapacité de répondre à la demande de But. Le parc logistique n'est aujourd'hui encore composé que de ces trois bâtiments, loin des huit entrepôts prévus à l'origine. Le duo Deret-Prologis attend que de nouvelles demandes s'expriment. Or Prologis privilégie les projets qu'il développe lui-même, plus rémunérateurs pour la firme, au détriment des parcs du Val de Loire pour lesquels il est associé à Deret.

Sur l'autre moitié de la zone logistique, située dans le prolongement de l'ancienne zone industrielle, la communauté de communes est l'aménageur et se charge de la commercialisation des parcelles. Les difficultés de Prologis lui ont offert sa plus grosse opération. Via le promoteur

Concerto et la foncière Affine, l'entrepôt But est finalement implanté sur cette partie de la zone. Précédemment, l'intercommunalité avait obtenu l'implantation d'une agence Coliposte. D'autres opérations plus modestes sont aussi réalisées, comme l'entrepôt Optimag, l'agence de Mondial Relay et l'installation d'artisans.

La collectivité conçoit son rôle comme étant celui de faciliter le plus possible le travail des développeurs et des investisseurs immobiliers afin de parvenir à attirer davantage d'établissements logistiques. D'une part, dans une logique centre-périphérie, la collectivité joue le rôle d'intermédiaire vis-à-vis des services de l'Etat :

« L'objectif premier du maire, c'est de faire en sorte que son parc puisse se vendre. (...) Il a une capacité à prendre des risques, parce qu'il a quand même fait tous les aménagements avant finalement que les bâtiments sortent (...). Quand, on a monté un rendez-vous auprès de la DDT (DDE) le maire est venu avec nous. C'est quand même rare d'avoir le maire qui vient avec vous pour dire moi je suis maire, je demande, je les accompagne, il faut que ça avance » (Entretien Direction Deret HDI : 12/02/2014)

D'autre part, elle met en place une stratégie de marketing territorial tourné vers le monde de la logistique :

« On est au salon du SITL, le salon de la logistique, tous les ans, trois jours avec un stand. Le stand du Loir-et-Cher, et entre autres, Mer ! En logistique, c'est Mer [dans le Loir-et-Cher]. Moi, je suis conseiller généra. Aussi, j'emmène mes collègues qui ont des possibilités parfois de recevoir une entreprise, parce qu'il faut travailler pour le département. Enfin, ils sont heureux de venir avec moi. » (Entretien Maire : 19/21/2011)

Mer apparaît ainsi de plus en plus nettement sur la carte logistique de la France. La petite ville est progressivement reconnue comme un centre logistique d'importance nationale. La politique d'aménagement de zone logistique s'inscrit dans une approche très entrepreneuriale de l'action publique locale. Le problème public construit par la collectivité est celui d'attirer des établissements logistiques afin d'apporter davantage de croissance à la ville de Mer.

c) Un réel ancrage local

La coalition bâtie à Mer entre la collectivité et les développeurs-investisseurs immobiliers sont fondamentalement, comme à Val Bréon, des coalitions forgées de sorte à avoir les capacités locales pour développer la zone logistique. Cependant ces coalitions, notamment celles avec Deret, sont plus pérennes que dans le cas de Val Bréon. En effet, Deret n'a pas terminé de développer son parc, la firme reste en relations étroites avec la collectivité pour mener à bien son projet. Deret est toujours le représentant local de Prologis et, partant, des entreprises implantées dans le parc. Deret est d'autant plus incontournable que l'entreprise exploite aussi deux entrepôts pour le compte des deux industriels du pneumatique. L'ancrage local de Deret est donc extrêmement fort. Ce dernier est encore renforcé par les liens interpersonnels établis entre le maire et M. Deret qui renvoie à une logique régionale. Dans la région Centre, Deret est l'interlocuteur privilégié en matière logistique, depuis l'immobilier jusqu'aux prestations proprement dites. Le modèle économique de Deret suppose l'entretien d'un réseau politique régional.

Cette coalition prend ainsi la forme d'une coalition locale de croissance logistique, la collectivité et Deret ayant construit un intérêt à la croissance logistique. Toute la politique de développement économique de Mer est construite autour de cette croissance logistique. Au-delà, c'est même tout le projet de territoire de Mer et de son intercommunalité, tournée vers la croissance, qui repose sur cette croissance logistique. Cette coalition s'apparente donc à celle d'un régime mais dont l'échelle est autant régionale que communale. Elle est réduite à la dimension immobilière du développement logistique. Comme à Val Bréon, cette coalition ne comprend pas les entreprises logistiques proprement dites¹³⁶.

2.3. Des modes de gouvernance pour produire des espaces logistiques dans le périurbain

Les deux modes de gouvernance que nous venons d'analyser découlent de politiques volontaristes consistant à aménager des zones logistiques. Leur objectif est d'attirer des entreprises extérieures au territoire et leur choix se porte sur les établissements logistiques, la logistique étant appréhendée comme un secteur opportun. Cette approche des politiques territoriales est définie par la littérature comme une approche entrepreneuriale (Harvey, 1989) cherchant à accommoder les intérêts d'investisseurs extérieurs. Ces politiques ont donc pour but d'augmenter l'attractivité logistique de ces territoires. Ainsi, le principal problème public qui émerge à l'occasion de ces politiques de zones logistiques est-t-il celui d'attirer des implantations logistiques et, pour ce faire, de construire une capacité à développer et commercialiser une zone logistique, ce que la collectivité n'a pas les compétences de faire seule. Les autres problèmes publics que nos études de cas ont mis en lumière relèvent aussi de l'aménagement : qualité paysagère, et parfois environnementale, de l'aménagement réalisé et construction d'embranchements ferroviaires pour rendre possible un hypothétique report modal des flux vers le mode ferroviaire. La condition de l'attractivité logistique est limitée à l'immobilier et aux infrastructures¹³⁷.

Des modes de gouvernance se structurent donc pour mettre en œuvre ces politiques de développement logistique pensées autour de l'aménagement d'une zone logistique. Ils articulent essentiellement un pôle public, constitué d'une intercommunalité, construite pour porter le projet dans les deux cas, et un pôle marchand réduit aux seules firmes de l'immobilier. Les utilisateurs d'entrepôts sont absents de ces coalitions pour une raison simple. Ils ne sont généralement pas connus au moment où s'établissent ces coalitions, c'est-à-dire lors de l'aménagement de la zone logistique. Dans le cas du Val Bréon, un pôle social, autour de la mobilisation des associations environnementales, s'ajoute à ce couple et pèse substantiellement sur la politique menée. Par conséquent, ces modes de gouvernance relèvent exclusivement de relations immobilières et

¹³⁶ A l'exception de Deret, mais qui avant tout présente sous la forme de Deret HDI et non de Deret Logistique.

¹³⁷ Il s'agit au demeurant d'une représentation juste puisque nous avons montré que les critères immobiliers étaient premiers dans le processus d'implantation d'un établissement logistique (chapitre 2 ; chapitre 5).

d'aménagement. Leur finalité, et leur résultat, est de produire des espaces logistiques. Ils répondent au problème public construit par la collectivité : produire des espaces réunissant les conditions d'attractivité vis-à-vis des établissements logistiques. Ils peuvent être décrits comme des coalitions de croissance car c'est bien la croissance qui est visée. Il s'agit plus précisément de coalitions pour réunir les capacités à produire des espaces logistiques et parfois les capacités à gérer les espaces logistiques ainsi produits dans le temps. Ces coalitions sont relativement éphémères, le temps du développement (qui peut tout de même prendre une décennie) si le modèle économique du développeur ne suppose pas d'ancrage local particulier. Elles sont plus pérennes dans le cas contraire. Au travers de l'exemple de Mer, le modèle économique du parc logistique apparaît comme un facteur d'ancrage et un catalyseur de régime, ce qui confirme les conclusions tirées de l'étude de la firme Prologis (chapitre 5 ; Raimbault, 2013b).

Enfin, les cas de Val Bréon et de Mer confirment l'idée exposée dans le chapitre précédent que les territoires périphériques, notamment périurbains, constituent des environnements de régulations publiques favorables aux stratégies de contrôle de la chaîne de l'aménagement et de l'immobilier au cœur du modèle économique des firmes l'immobilier logistique, tout particulièrement parce que la densité institutionnelle y est plus molle, les capacités publiques plus limitées. Le "vacuum" est donc exploité par les acteurs de l'immobilier. La privatisation d'une partie des politiques d'aménagement et de développement économique des communes et intercommunalités que suppose le modèle économique de l'industrie de l'immobilier logistique constitue une solution pour ces collectivités qui n'ont pas les capacités de mener ces politiques en vue du développement logistique. Cette privatisation est, en ce sens, légitime aux yeux de ces élus locaux et répond à l'idée qu'ils se font des intérêts de leur territoire.

Les cas du Val Bréon et de Mer montrent que le second mode de production des espaces logistiques, dans le cadre de la trajectoire 3 « projet local de développement logistique », entraîne l'apparition de modes de gouvernance semblables en termes de structure et de production (*outcomes*). Le premier mode de production propre à la trajectoire 2 « territoires logistiques servants » a-t-il catalysé un autre mode de gouvernance du développement logistique ?

3. Le développement logistique silencieux de la banlieue rouge. L'exemple de Mitry-Mory et Compans

L'analyse de la zone industrielle de Mitry-Compans nous offre l'occasion d'étudier un cas plus ancien de développement logistique correspondant au premier mode de production des espaces logistiques dans le contexte particulier des « territoires servants ». En contre-point de l'analyse de deux processus d'aménagement récents que nous venons de présenter, ce cas nous permettra de tenir compte des enjeux de plus long terme, des processus d'évolution d'une zone d'activités économiques et de l'après-implantation. Cet étude de cas mettra en perspective les modalités actuelles de la

périurbanisation logistique, sous la forme de grandes zones logistiques, au regard des modalités plus anciennes de développement logistique des périphéries urbaines. Nous montrerons ainsi que la dichotomie entre les trajectoires distinguées dans le chapitre précédent, et donc entre des développements logistiques choisis et des développements logistiques subis, n'est pas totale. Les cas étudiés mêlent souvent différents aspects de ces trajectoires bien qu'il y en ait toujours une qui soit dominante.

Nous montrerons tout d'abord selon quels mécanismes politiques, d'aménagement et commerciaux la zone industrielle a progressivement muté vers les activités logistiques. Puis nous mettrons en évidence les relations entre les acteurs publics et privés qui se sont nouées dans ce cas de figure, en posant la question des coalitions, ainsi que l'émergence de nouveaux problèmes publics pouvant susciter une logique de coalition locale.

3.1. La progressive coloration logistique d'une zone industrielle

La rapide présentation des cas de Mitry-Mory et de Comrans effectuée dans le chapitre 4 montre clairement que leur développement logistique ne résulte pas d'une politique locale volontariste de développement économique par les activités logistiques mais de la mutation progressive d'une zone d'industries lourdes, décidée par l'Etat avant la décentralisation, se diversifiant, par des mécanismes commerciaux et politiques, vers l'accueil d'implantations logistiques. Une telle mutation a concerné un grand nombre de zones industrielles plus ou moins anciennes de la région parisienne, notamment dans la première couronne. Dans ces conditions, l'enjeu de ce paragraphe n'est pas d'étudier la mise à l'agenda à proprement parler d'une zone logistique, puisque celle-ci n'a pas vraiment eu lieu, mais les conditions de sa progressive mutation logistique et du rôle de l'action publique dans ce cadre. Nous exposerons tout de même succinctement le processus de mise à l'agenda de la zone industrielle, qui est déterminante à plusieurs égards, puis nous analyserons sous quelles formes l'action publique municipale a accompagné la progressive mutation de la zone vers la logistique.

3.1.1. Mise à l'agenda de la zone industrielle de Mitry-Comrans

Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 4, les élus de Mitry-Mory et de Comrans expriment, dans les années 1960, leur souhait d'accueillir sur leur territoire une zone d'activités afin d'engager localement un cycle de développement. L'Etat répond favorablement à cette demande, mais selon sa vision des besoins industriels de la région parisienne. Suivant les conseils de la DATAR, l'Etat impose, contre la volonté des élus, que cette zone soit dédiée à l'industrie chimique et pétrochimique. La zone est aménagée afin d'accueillir dans cet espace encore largement rural des usines dangereuses situées dans la première couronne parisienne. Le classement de six sites en Seveso induit en effet des contraintes locales très lourdes empêchant non seulement tout développement résidentiel à proximité mais aussi l'implantation d'établissements recevant du public, c'est-à-dire de

commerces et de bureaux ayant une fonction commerciale, de relations clientèle. Il nécessite aussi la présence de services incendie spécialisés ainsi qu'un système d'astreinte des élus et des personnels techniques. L'immédiate proximité de l'aéroport Roissy-Charles-de-Gaulle, inauguré en 1974, renforce encore ces contraintes, notamment en termes de développement résidentiel.

Caractéristique des opérations d'aménagement antérieures à la décentralisation, la zone industrielle de Mitry-Compans relève avant tout d'une politique de l'Etat. Cependant, comme nous venons de le montrer, les élus locaux sont partiellement associés à cette politique. Cette forme d'association correspond à ce que Crozier et Thoenig appellent la « régulation croisée » (1975) dans le cadre du « système politico-administratif local » antérieur à la décentralisation et caractérisé par les relations centre-périphérie. L'Etat détient alors un quasi-monopole des pouvoirs, ressources et légitimités nécessaires pour mener une politique publique (le centre) et domine des élus et fonctionnaires territoriaux dépourvus de capacités à mener des politiques publiques (la périphérie). « *Leur rôle se réduit au maintien d'un consensus local et à l'intermédiation entre la société locale et les administrations d'État* » (Pinson, 2010). Leur action prend donc la forme d'une « régulation croisée ». En effet, à Mitry-Mory et Compans, les élus ont impulsé l'idée d'aménager une zone d'activités dans leur territoire. Puis ils ont été pris au dépourvu face au projet industriel de l'administration de l'Etat mais avaient de fait préparé leur territoire à recevoir cette zone industrielle qui répondait partiellement à leur demande.

L'aménagement de la zone industrielle débute en 1972 sous l'autorité de la préfecture de Seine-et-Marne. L'impact de la mise à l'agenda et de la conception de la zone est important. Mais il est nuancé par les décennies d'action publique qui ont suivi et ont pesé sur la trajectoire de la zone industrielle. L'aménagement dure en effet jusqu'en 2008, date de clôture de l'opération.

3.1.2. *La mutation silencieuse de la zone industrielle depuis l'industrie lourde vers la logistique*

a) Une politique de diversification économique

Si l'on excepte l'implantation de l'entrepôt de Darty en 1975 (chapitre 4), la mutation de la zone industrielle vers les activités logistiques a principalement lieu après la décentralisation, c'est-à-dire après les années 1980. Les élus détiennent alors les leviers principaux d'aménagement. Forts de leurs nouveaux pouvoirs d'aménagement et d'urbanisme, ils décident de diversifier la zone, ce qui les conduit à privilégier toute alternative à l'industrie lourde. Les contraintes Seveso réduisant considérablement l'horizon des possibles, les élus pensent, à ce moment, principalement à l'industrie légère. Or, à partir des années 1980, les activités logistiques¹³⁸ sont en plein développement (chapitre 2). Le site de Mitry-Compans est extrêmement attractif, notamment pour les nouveaux entrepôts de

¹³⁸ Bien qu'elles ne soient pas encore clairement identifiées comme telles mais plutôt comme du commerce de gros ou de l'entreposage industriel.

la grande distribution. Les activités logistiques entrent bien dans le projet politique de diversification économique des élus de Mitry-Mory et de Compans. Pour autant, on n'assiste pas à la mise à l'agenda puis à la mise en œuvre d'une véritable politique de développement logistique local à l'image de celle du Val Bréon ou de Mer. La coloration logistique de la zone industrielle est d'abord impulsée par l'aménageur choisi par l'Etat. Elle résulte aussi de l'évolution commerciale, plus ou moins spontanée, de la zone depuis l'industrie vers la logistique. La trajectoire de développement logistique de Mitry-Mory et de Compans est, en ce sens, d'abord le fruit d'un héritage que les communes ont plus accompagné qu'impulsé.

b) L'héritage d'un aménageur autonome

En effet, les deux collectivités locales ne sont pas directement en charge de l'aménagement de la zone industrielle. Ce dernier est concédé par l'Etat dès 1972 à une Société d'Economie Mixte, la Société d'équipement de la Seine-et-Marne (renommé en 2003 « Aménagement 77 ») dont les actionnaires principaux sont le conseil général de Seine-et-Marne et la Caisse des Dépôts et des Consignations. A partir de 1983, le syndicat intercommunal de la zone industrielle de Mitry-Compans qui réunit les deux communes de Mitry-Mory et de Compans, et qui a vocation à gérer la zone industrielle une fois l'aménagement terminé, devient l'autorité concédante. Malgré la décentralisation, la même SEM est toujours chargée d'aménager la zone et de commercialiser les parcelles, c'est-à-dire de choisir les activités s'implantant *in fine* dans la zone industrielle. En 1983, environ un tiers de la zone est déjà commercialisé, principalement les parcelles destinées à l'industrie lourde. Surtout le plan de commercialisation et le découpage des parcelles sont déjà très avancés. L'héritage des choix de l'Etat est donc très structurant, les marges de manœuvre des collectivités sont réduites. De plus, ces dernières ayant acquis leurs pouvoirs d'urbanisme récemment, elles n'ont pas encore toutes les compétences et les capacités administratives leur permettant de gérer, même indirectement, ce grand projet d'aménagement.

Les collectivités définissent certes une nouvelle ligne politique, celle de la diversification et s'assurent qu'elle est respectée au travers d'un système d'agrément obligeant l'aménageur à demander l'accord de la mairie pour toute installation d'entreprise. Cependant l'agrément n'intervient qu'en fin de processus, les collectivités laissent l'aménageur définir de fait le champ des possibles de l'alternative à l'industrie lourde. La SEM conduit donc de manière largement autonome l'opération d'aménagement :

« Sauf par cet agrément, [l'aménageur] était très autonome. Là il faut se remettre dans le contexte du début des années 70, c'était l'aménageur historique. Il n'y en avait pas énormément à l'époque. C'était l'aménageur du département. C'était celui qui aménageait la plupart des ZAC du département. » (Entretien Direction Economie de Mitry-Mory : 17/01/2014).

La rationalité commerciale de la SEM - elle doit assurer l'équilibre financier de l'opération¹³⁹ - la porte à accueillir favorablement les demandes d'implantations logistiques :

« C'est vrai que la logistique, c'est ce qui se commercialise le mieux, surtout en Seine-et-Marne, à l'Est de Paris, donc la logistique c'est quand même le plus facile à commercialiser. » (Entretien Chargé d'Opération Aménagement 77 : 13/03/2014).

Plusieurs grandes parcelles destinées à la logistique sont ainsi dessinées au sein de la zone industrielle afin de convenir aux implantations logistiques.

D'après nos entretiens, ni l'agrément, ni la signature des permis de construire (indispensables pour toute nouvelle construction) ne donnent lieu dans les deux communes à des débats politiques notables quant à la coloration logistique de la zone. Le développement logistique de la commune ne fait pas partie des thèmes de la campagne des municipales :

« Les sujets essentiels, c'était plutôt le développement structurant du village, ses aménagements, et les besoins de services nouveaux. » (Entretien Maire : 08/04/2011)

En d'autres termes, la question des implantations logistiques n'émerge pas comme un problème public, en tout cas jusqu'au milieu des années 2000 comme nous le verrons ci-dessous. Une des raisons est juridique. Si le projet de construction respecte le plan local d'urbanisme, classant depuis de nombreuses années les parcelles de la zone industrielle comme foncier à usage économique, il n'y a pas de raisons légales de refuser le permis de construire. Un refus à proprement parler politique, refusant *a priori* toute implantation logistique, pourrait être attaquée juridiquement.

« Si la demande de permis de construire respecte le PLU, on ne peut pas faire grand-chose sauf aller au contentieux. Donc il n'y a pas beaucoup de débat... » (Entretien Direction Economie de Mitry-Mory : 17/01/2014).

Cet aspect est renforcé encore par le choix d'une approche plutôt technique de l'instruction des permis de construire dans les deux communes :

« Ce qui se passe généralement quand une entreprise veut construire, on la laisse travailler avec les services de la zone industrielle, le service urbanisme etc. Et nous après, les élus, (...) on rencontre les chefs d'entreprise et on discute de leurs projets. Ce n'est pas la peine qu'on les rencontre, si leur projet n'est pas conforme au PLU. » (Entretien Maire adjoint de Mitry-Mory : 23/10/2013)

Le cadre institutionnel propre à l'aménagement de la zone industrielle est ainsi favorable à l'implantation d'établissements logistiques dans la zone industrielle.

c) Entre *a priori* favorable, indifférence et méconnaissance

L'accompagnement de l'aménagement de la zone industrielle par les deux communes révèle en creux l'existence d'un *a priori* positif aux implantations d'entreprises, logistiques comprises. Elles permettent de répondre aux enjeux sociaux des communes :

¹³⁹ L'aménagement de la zone industrielle aurait représenté au total 80 millions € d'investissement.

« La zone industrielle nous sert essentiellement à l'emploi et ensuite on a 13 millions € de recettes fiscales, et ça nous sert à redistribuer à la population sous forme de services. » (Entretien Maire adjoint de Mitry-Mory : 23/10/2013)

Dans ces conditions, auxquelles il convient d'ajouter les contraintes propres aux deux communes que nous avons détaillées dans le chapitre 4, l'installation d'une implantation logistique est donc abordée plutôt favorablement, permettant d'apporter des emplois et des taxes et comme étant conforme à la ligne politique de diversification économique de la zone. L'implantation logistique est assimilée à l'implantation de n'importe quelle entreprise. Elle est traitée comme telle :

« Ce qui va compter à mes yeux c'est le foncier. Puisqu'aujourd'hui avec la réforme de la TP, ce qui va rapporter le plus à la commune dans le cadre de la contribution économique territoriale ça va être la valeur foncière. » (Entretien Maire de Compans : 08/04/2011)

Par ailleurs, une partie des implantations logistiques ne relève pas du processus d'aménagement de la zone industrielle, et donc du jeu à deux entre l'aménageur et les communes, mais plutôt de l'évolution commerciale spontanée de la zone, ce qui minore encore leur politisation. En effet, certains établissements logistiques, parmi les plus récents, se sont implantés sur des parcelles laissées vacantes suite à un premier usage industriel de la parcelle. C'est notamment le cas de la construction d'un entrepôt par Prologis pour Biorad (produits pharmacologiques) et d'un autre pour Gérard Darel (grande distribution - équipement de la personne) sur une parcelle en friche précédemment occupée par une unité de production de Mercedes. Dans ce cas, le processus échappe davantage à l'aménageur :

« J'avoue qu'on avait un peu du mal à suivre ça. Parce qu'on n'avait pas forcément les éléments qui nous permettait de les apprécier. (...) Je n'avais jamais d'observation particulière là-dessus. On devait donner notre accord. On regardait la typologie d'industriel, on en parlait aux collectivités locales mais j'avoue que ce n'était pas évident à gérer parce qu'on n'avait pas forcément toutes les informations sur le nouvel acquéreur. » (Entretien Chargé d'Opération Aménagement 77 : 13/03/2014).

La commune doit signer le permis de construire mais cela ne faisait rarement débat comme nous l'avons expliqué ci-dessus.

Surtout, lorsque l'implantation a lieu au sein d'un bâtiment existant, sans qu'il n'y ait un changement de propriétaire, ce qui est fréquent dans le cas des établissements logistiques puisque la location est privilégiée, elle est particulièrement silencieuse :

« On a eu Vente-Privée.com. (...) Là ils sont locataires. On l'a découvert quand ils sont arrivés. Tout bêtement. Le problème de la location, c'est que nous n'avons pas de document d'urbanisme qui nous prévient de l'arrivée d'un locataire donc on le découvre en faisant régulièrement le tour de la zone industrielle. » (Entretien Direction Economie de Mitry-Mory : 17/01/2014).

d) Stop ou encore ?

Les communes de Mitry-Mory et de Compans n'ont pas tout à fait la même attitude vis-à-vis de la pression logistique, notamment à partir des années 2000. À Compans, la logistique est vue comme une opportunité à saisir : les deux-tiers des implantations, notamment les plus récentes, ont lieu dans cette commune. A la fin des années 1990, la commune charge même la SEM d'étendre la zone

industrielle (sous la forme de deux nouvelles ZACs) sur sa commune pour accueillir de nouvelles activités, qui s'avèreront être logistiques. Une ZAC est vendue en totalité à AMB (devenue Prologis : Encadré 5-8) tandis que les parcelles de la seconde sont développées par divers investisseurs dont Goodman (Encadré 5-7). La zone est encore en cours d'extension en direction de l'aéroport Roissy-Charles-de-Gaulle afin d'accueillir de nouvelles implantations logistiques, l'aménageur étant maintenant ADP (chapitre 8).

A Mitry-Mory, les activités logistiques apparaissent petit à petit comme un pis-aller. Deux reproches, très classiques (chapitre 2), leur sont adressés :

« Il y a un gros problème de stationnement de poids-lourds qui n'ont pas forcément quoi que ce soit à y faire. (...) La logistique, c'est aussi pour ça qu'on en veut pas que de la logistique, c'est quand même pas énormément d'emplois. » (Maire adjoint de Mitry-Mory : 23/10/2013)

Mitry-Mory décide donc de limiter la spécialisation logistique de la zone industrielle. En 2005, elle révisé son PLU et limite la possibilité d'implantations logistiques à certaines parties de la zone.

« On a eu beaucoup de pression de la part d'ADP, de la part aussi des aménageurs pour être une zone de logistique pure et on a toujours résisté et on continuera à résister. On ne refuse pas la logistique mais on ne veut pas que de la logistique. » (Maire adjoint de Mitry-Mory : 23/10/2013)

Les élus de Mitry-Mory ont cependant conscience que les implantations logistiques seront incontournables dans le cadre de l'extension de la zone industrielle à venir. ADP aménagera prochainement, sur certains terrains de son enceinte aéroportuaire situés dans le prolongement de la zone industrielle, une zone d'activités à coloration très logistique. Ce type de développement correspond à la quatrième trajectoire : l'Etat gestionnaire d'infrastructure publique (et aménageur de zones logistiques par ce biais). Nous l'analyserons à ce titre au sein de la partie 3.

A Mitry-Mory et à Compans, le développement logistique est donc pour une part accepté dans la mesure où il entraine dans le projet politique général des communes, jusqu'à un certain point seulement en ce qui concerne Mitry-Mory. Il est même presque impulsé dans le cas de Compans. Le développement logistique a aussi, pour une autre part, échappé aux communes, mises devant le fait accompli.

C'est pourquoi les élus, tant de Mitry-Mory que de Compans, expliquent leur développement logistique par la notion de territoire servant, derrière laquelle transparait celle d'héritage. C'est l'aboutissement d'une trajectoire territoriale ponctuée par l'implantation de l'aéroport Roissy-Charles de Gaulle, l'arrivée d'industries classées Seveso et de nombreuses infrastructures (lignes à très haute tension, autoroutes, LGV). On retrouve le terme « territoire servant » à deux occasions dans le PLU de Mitry-Mory (PLU, 2013, p. 27 et p. 64), notamment vis-à-vis de l'aéroport : *« la Ville de Mitry-Mory ne saurait se considérer comme terre naturelle d'expansion, ni comme simple territoire "servant" de l'aéroport... »* (PLU, 2013, p. 64).

« Vous diriez que la logistique correspond à la logique du territoire servant ? Oui. On ne peut pas l'écartier complètement. Vu le rapport d'emplois et les contraintes ou le désagrément de transport induit, fatalement c'est plus subi que revendiqué. Mais c'est dans une certaine mesure accepté parce que ça paraît évident. » (Maire adjoint de Mitry-Mory : 23/10/2013)

La notion de territoire servant permet d'expliquer et de justifier le développement logistique des deux communes ainsi que de légitimer la volonté de le limiter - les communes ont accompli leur devoir en accueillant en grand nombre ces activités économiques indispensables à la région mais dont l'intérêt local est limité - et donc de demander des compensations :

« L'Etat nous a imposé cette zone. J'ai des exigences. Qu'elle initie certains services de développement permettant de mieux structurer, de créer le bassin de vie d'une zone à forte population qui y travaille. » (Entretien Maire de Compans : 08/04/2011)

Le processus politique à l'origine du développement logistique de Mitry-Mory et de Compans est plus complexe que dans le cas du Val Bréon ou de Mer puisque la mise à l'agenda et les modalités d'aménagement de la zone industrielle sont héritées de choix étatiques. Ainsi la mutation de la zone industrielle vers les activités logistiques relève-t-elle pour une part de mécanismes commerciaux échappant plus ou moins aux deux collectivités et pour une autre de choix d'aménagement plus ou moins acceptés, voire encouragés par les deux collectivités. Finalement, si les deux communes n'ont pas conduit d'action publique volontariste d'accueil d'activités logistiques, il apparaît, en creux, qu'elles n'ont globalement pas été défavorables à la mutation logistique de leur zone industrielle, tout particulièrement Compans. Dans ce cadre, le développement logistique n'a pas été politisé. Il est resté largement silencieux. Cependant, on peut aussi saisir une logique entrepreneuriale à l'œuvre, assez ténue à Mitry-Mory, plus prégnante à Compans. A ce titre, le cas de Compans se rapproche en partie des cas du Val Bréon et de Mer dans la mesure où le développement logistique est appréhendé comme une opportunité de développement économique adaptée à sa situation. A Mitry-Mory et à Compans, la zone industrielle, et donc le développement logistique, permet de répondre aux enjeux sociaux en termes d'emplois et de redistribution. Quelles relations entre acteurs publics et privés se sont-elles tissées dans le cadre de cette trajectoire de développement logistique ?

3.2. La gestion d'un héritage plutôt qu'une coalition de croissance logistique

Les ingrédients semblent réunis pour que se construise à Mitry-Mory et à Compans une coalition de croissance entre la municipalité et les établissements industriels et logistiques présents. La zone industrielle offre un foncier idéal pour les établissements logistiques et la municipalité a un intérêt à la croissance, notamment d'un point de vue fiscal comme nous l'avons vu dans le chapitre 4 (Tableau 4-9), mais aussi du point de vue des emplois. De plus, d'un point de vue budgétaire, Mitry-Mory et Compans, et plus généralement les communes que nous avons identifiées comme « territoires servants logistiques », sont structurellement dépendantes des entreprises présentes, dont les établissements logistiques représentent une grande part. Cette dépendance est d'autant plus cruciale que la commune conduit un grand nombre de politiques municipales nécessitant d'importantes recettes.

3.2.1. Une indifférence mutuelle

a) Avec les utilisateurs d'entrepôts

S'il y a un objectif partagé pour la croissance entre acteurs publics et privés, celui-ci est abstrait. Il ne se traduit pas par une coalition qui puisse être qualifiée de coalition de croissance. En effet, les relations entre les municipalités, les entreprises s'implantant et les firmes immobilières sont extrêmement limitées. Si le syndicat intercommunal a tissé des liens avec les industriels, en raison des enjeux de sécurité, les deux collectivités connaissent assez mal les établissements logistiques. C'est notamment le cas de la seconde génération d'établissements logistiques qui sont locataires de leur entrepôt et n'ont donc pas eu besoin de rencontrer les collectivités lors de leur installation, comme le montre la découverte après coup de l'installation de vente-privée.com.

« On ne connaît pas forcément les propriétaires, on connaît les investisseurs de départ. (...) Tout ce qui est entrepôt, tous les nouveaux qui se sont renouvelés, on les voit pas énormément parce qu'ils sont effectivement pris, ils sont sur plusieurs sites en même temps. (...) Les historiques, on les connaît bien. Mais c'est vrai que tous ceux qui ont été repris et qui ont changé en cours de route, ce n'est pas forcément évident. » (Entretien Maire adjoint de Mitry-Mory : 23/10/2013)

Les logisticiens, ici comme ailleurs, s'impliquent moins que la plupart des autres entreprises dans la vie du territoire. La raison est double : ni la municipalité, ni les entreprises logistiques n'ont d'intérêts particuliers à se soutenir, n'ayant pas de ressources à échanger. La principale ressource que les collectivités ont à offrir est le foncier aux établissements logistiques. Or, la zone industrielle étant déjà aménagée, celui-ci est acquis dès que le permis de construire est signé, ce dont se chargent les développeurs-investisseurs immobiliers. A partir du moment où des investisseurs immobiliers leur offre l'espace logistique dont ils ont besoin, où les recrutements ne posent pas de problème et où l'accès aux infrastructures de transport est satisfaisant, ces entreprises n'ont aucun intérêt à établir des relations avec les communes. Si les entreprises sont mécontentes des conditions locales, elles changent de localisation, c'est-à-dire cherchent un nouveau bail, plutôt que d'établir des relations avec la collectivité. Elles « votent avec leurs pieds » selon une logique de clubs (chapitre 1 ; Tiebout, 1956 ; Charmes, 2011).

De l'autre côté, les deux municipalités ne dépendent pas d'entreprises précises, mais de la présence d'entreprises en général dans sa zone d'activités, dans un contexte où l'attractivité de la commune est grande.

« Ça n'arrête jamais. S'il y a des communes qui ont du mal à faire venir des entreprises, nous c'est tout le contraire. » (Entretien Maire de Compans : 08/04/2011)

Dans la mesure où les relations interpersonnelles sont quasi-inexistantes, on n'assiste donc pas à la construction d'une coalition entre les établissements logistiques et les deux municipalités, malgré l'intérêt commun à la croissance.

b) Des relations limitées avec les développeurs et les investisseurs immobiliers

L'enjeu d'action publique pour les deux municipalités consiste à gérer l'héritage d'une zone industrielle de sorte qu'elle profite au projet de redistribution municipale. En d'autres termes, l'enjeu économique des communes est de rentabiliser au maximum (de maximiser) l'usage qui est fait de leur zone d'activités économiques, ce qui les rapproche des intérêts des investisseurs immobiliers. À défaut d'une coalition avec les producteurs de services logistiques, le développement logistique de Mitry-Compans nécessite-il l'établissement d'une coalition avec certaines firmes de l'immobilier logistique ?

Apparaît une fois de plus l'importance des modalités de production des espaces logistiques et de la forme des implantations logistiques. Le processus et la temporalité de l'aménagement, via une SEM choisie par l'Etat, n'a pas conduit à l'établissement de relations entre les municipalités et les investisseurs immobiliers. De plus, comme nous l'avons expliqué plus haut, l'instruction des permis de construire est appréhendée comme un enjeu avant tout technique. Les élus interviennent peu, laissent les services d'urbanisme les étudier. Compte avant tout l'adéquation au PLU. Dans ces conditions, les acteurs immobiliers peuvent se passer du travail de construction d'une coalition, comme le montre l'exemple du projet actuel de Segro.

En juillet 2013 Segro a acheté à GE Capital Real Estate 12 ha au sein de la zone industrielle de Mitry-Compans. Il s'agit du site que Mory Team, entreprise phare de la messagerie française, a laissé vacant suite à son rachat en 2011 par le fond d'investissement Caravelle. Segro projette de construire un ensemble de deux ou trois bâtiments pour un total d'environ 60 000 m² représentant un investissement d'environ 35 millions €. Avant d'entrer en négociation avec GE Capital Real Estate, Segro s'est assuré que son projet serait bien reçu par la ville de Mitry-Mory. Cependant, plutôt que de rencontrer directement des élus, la société a d'abord pris contact avec le commissaire enquêteur chargé de la révision du Plan Local d'Urbanisme, ce qui l'a conduit à se présenter au service d'urbanisme et de développement économique de la commune. Le projet correspondant bien au PLU, l'accueil est favorable. Segro a alors des garanties suffisantes pour signer la promesse de vente. Ce n'est qu'ensuite, en juin 2013, que le contact est établi avec la première adjointe au maire.

Cependant, si les implantations ne posent pas particulièrement de problèmes publics et ne conduisent pas à l'établissement de coalitions, il pourrait en être autrement en ce qui concerne la gestion de la zone dans le long terme.

3.2.2. Tirer profit de la zone industrielle dans le temps long

Depuis quelques années, deux problèmes publics ont émergé. L'un donne lieu à une action publique très visible. Les deux communes, au travers du Syndicat intercommunal de la zone industrielle de Mitry-Compans, ont décidé de requalifier la zone industrielle. L'objectif principal est de reconfigurer la voirie de sorte à limiter les possibilités de stationnement sauvage de poids-lourds,

posant des problèmes de sécurité (Seveso) et facteur de dégradation des équipements routiers et donc de coûts d'entretien. Parallèlement, un embellissement de la zone est vu comme un facteur d'attractivité, permettant éventuellement de monter en gamme, en remplaçant par exemple les activités de BTP par des activités représentant davantage d'emplois.

L'autre problème public conduit à une action plus discrète mais peut-être plus décisive. Dans la mesure où les communes sont dépendantes de la présence d'entreprises dans la zone industrielle, la lutte contre les friches et les vacances apparaissent comme des enjeux de plus en plus cruciaux. Les communes de Mitry-Mory et de Compans ne suivent pas tout à fait la même stratégie.

Afin d'être au courant des évolutions et de peser sur les choix de commercialisation des investisseurs, qui leur échappe largement, le service économique de Mitry-Mory a tissé depuis plusieurs années des liens forts avec les agences spécialisés dans l'immobilier d'entreprise :

« J'ai des rapports avec eux régulièrement : CBRE, BNP Paribas, ... Ce sont des personnes avec qui j'entretiens des liens soit au coup par coup, soit trimestriellement on fait des points. D'une, ils me font remonter les demandes qu'ils ont. Moi je compile tout ça et je fais des notes régulières aux élus en veille économique : quels sont les secteurs d'activités qui sont attirés par notre zone industrielle pour s'implanter, en termes de secteur d'activités, de vente ou d'achat, de surface de terrain. Et de deux, ils me tiennent informés des bâtiments qui sont à la vente ou à la location, des particularités de ces bâtiments, ce qui fait que quand j'ai moi des demandes en direct, je peux leur retransmettre en fonction des caractéristiques qu'ils m'ont indiquées. Il y a un jeu de ping-pong entre nous, on a des informations. J'ai un petit peu serré les liens pour qu'ils soient très sensibilisés à la commande politique et aux règlements du PLU afin qu'ils n'installent pas des gens qui ne seraient pas conformes. (...) Généralement quand ils ont une touche, une entreprise qui pourrait être intéressée par tel ou tel bâtiment, ils m'en font part (...) et ils me demandent si ce projet obtiendrait un accord. » (Entretien Direction Economie de Mitry-Mory : 17/01/2014).

De son côté, Compans découvre un intérêt à tisser des liens avec les entreprises :

« Moi je me bats pour mettre en place des associations d'entreprises, parce qu'on a besoin d'un maillage structurel des entreprises » (Entretien Maire de Compans : 08/04/2011)

L'action publique est à construire. Pour ce faire, les capacités administratives s'étoffent :

« J'ai créé depuis peu un service approprié au suivi des entreprises des zones, au suivi des industriels dans le cadre du développement économique. (...) C'est pour ça qu'un village de 800 habitants avec 23 personnes qui travaillent [à la mairie], vous n'en trouverez pas beaucoup. » (Entretien Maire de Compans : 08/04/2011)

Plus précisément, ce service tente de faire un travail d'intermédiation entre un propriétaire et un occupant potentiel, un travail proche de celui d'un agent immobilier.

« Ma mission (...) est déjà de repérer toutes les entreprises (...). Ils ont un interlocuteur qui est aujourd'hui moi. Et afin de pouvoir connaître aussi leurs besoins qu'ils peuvent avoir en arrivant sur une zone industrielle. (...) Après nous ne sommes pas les propriétaires. On fait le relais. » (Chargée de mission développement économique : 08/04/2011)

Cette mission consiste d'abord à se mettre en relation avec le bon interlocuteur, c'est-à-dire avec les investisseurs immobiliers plutôt qu'avec les établissements logistiques :

« Par exemple, (...) il y a marqué BNP real-estate, donc ça c'est le commercialisateur. Sauf que derrière, ce n'est pas BNP real-estate, c'est AMB [maintenant : Prologis]. (...) J'essaie de voir qui est derrière, qui n'est pas derrière, qui est propriétaire, qui n'est pas propriétaire. » (Chargée de mission développement économique : 08/04/2011)

La constitution de coalitions, qui ne se posait pas lors de la production des espaces logistiques, émerge ainsi peu à peu en ce qui concerne la gestion immobilière sur le long terme.

3.3. Des modes de gouvernance pour gérer les espaces logistiques

L'exemple de Mitry-Compans montre que la trajectoire des « territoires servants » repose sur une articulation différente des pôles politiques, marchands et sociaux de celle correspondant à la trajectoire « développement logistique local » analysée à travers les cas de Mer et de Val Bréon. Dans le cas de Mitry-Compans, les implantations logistiques relèvent d'abord du pôle marchand. Il s'agit de choix d'entreprises (chargeurs et logisticiens mettant en place leur réseau logistique dans les années 1980 puis investisseurs immobiliers) qui ont jeté leur dévolu sur cette zone industrielle. L'aménageur public s'est saisi de cette opportunité afin de commercialiser les parcelles. Le développement logistique, sous cette forme, a été rendu possible par une action publique héritée de l'Etat mais ne découle pas d'une politique explicite de développement logistique. Quant à elle, l'action publique locale n'a été pas structurante dans le processus de développement. Si elle est favorable aux implantations d'entreprises, elle consiste en la gestion de l'héritage industriel plus qu'en une véritable stratégie locale de développement économique par la logistique. C'est pourquoi, peu d'interactions entre les acteurs publics et privés se tissent. Ce développement est accepté par les communes en ce qu'il apporte taxes et emplois au service des politiques locales de redistribution locale, ce qui conduit à un intérêt commun pour la croissance mais pas à une coalition de croissance.

Les cas de Mitry-Mory et de Compans apportent une preuve supplémentaire de l'importance politique d'un facteur : le mode de production des espaces logistiques déterminant la forme de l'implantation logistique. Lorsque les implantations logistiques ont lieu dans une zone industrielle existante, planifiée depuis de nombreuses années par l'Etat, leur politisation est très limitée. Les implantations ne sont pas appréhendées comme un problème public appelant une politique publique, une prise de position politique. Elles restent largement silencieuses et vues comme une opportunité permettant de « remplir » la zone d'activités dans un contexte où les implantations industrielles deviennent de plus en plus rares. Lorsque le développement logistique nécessite l'aménagement d'une zone logistique dédiée, ce choix de développement économique gagne en visibilité. L'aménagement d'une zone logistique est un élément du projet territorial et doit être portée politiquement. Ici, le développement logistique s'inscrit dans la géographie industrielle héritée. De ce fait, jusqu'à un certain point cependant, la production des espaces logistiques est largement invisible, cette fonction économique est assimilée à n'importe quelle implantation d'entreprise et traitée comme telle. La présence d'un foncier économique relativement abondant dans la banlieue parisienne a ainsi facilité, sans soulever de problèmes politiques particuliers, le déploiement et l'optimisation des réseaux d'entrepôts des logisticiens et des chargeurs jusqu'aux années 2000.

Nous pouvons déduire de cette étude de cas que le développement logistique propre à la trajectoire des « territoires servants logistiques » ne structure pas de modes de gouvernance

particuliers dans la mesure où les régulations marchandes, politiques et sociales ne se combinent pas pour constituer un mode de régulation stabilisé sur ce territoire. Mais plusieurs indices semblent indiquer qu'un mode de gouvernance serait en cours de stabilisation autour des enjeux de gestion dans le temps long, pour continuer à proposer des espaces logistiques correspondant à la demande, c'est-à-dire afin de pérenniser la zone industrielle de Mitry-Compans comme un pôle logistique d'importance au sein de la métropole. Une fois de plus, il s'agirait d'un mode de gouvernance sans les producteurs des services logistiques, s'en tenant à la seule production et gestion des espaces. La trajectoire des « territoires servants logistiques » pourraient conduire à la stabilisation de plusieurs modes de gouvernance selon ce modèle, tandis que d'autres territoires sortiraient de cette trajectoire en montant en gamme et, par le truchement de projets urbains, en remplaçant les activités logistiques par des activités tertiaires et résidentielles à l'image de Saint-Ouen (Guironnet et al, à paraître).

Ces trois premières études de cas nous ont permis d'analyser les arrangements de gouvernance correspondant à deux trajectoires de développement logistique. Nous avons montré dans le chapitre 4 qu'une autre trajectoire expliquait une part importante du développement logistique au sein de laquelle l'Etat joue un rôle central à travers ses Etablissements Publics d'Aménagement. Ce contexte institutionnel catalyse-t-il un autre type de mode de gouvernance, d'autres coalitions avec les acteurs privés ? D'autres problèmes publics et une autre gouvernabilité du développement logistique en découlent-ils ?

4. Sénart : Ville Nouvelle logistique

La ville nouvelle de Sénart constitue l'un des tous premiers pôles logistiques régionaux. Or, à Sénart, les pouvoirs publics, ou plus précisément étatiques, sont forts et développés. Dans le chapitre 4, nous avons mis en évidence le rôle particulier de l'Etablissement Public d'Aménagement (EPA) de Sénart, structure étatique locale et acteur central du mode de production des espaces logistiques particulier à la ville nouvelle, inscrivant Sénart dans la trajectoire 4 de « l'Etat aménageur logistique ». Le jeu d'acteurs expliquant le développement logistique de Sénart est donc différent de ceux que les autres études de cas ont donnés à voir. Est-ce que l'implication étatique dans la régulation locale du développement logistique se traduit par des arrangements différents de ceux mise en évidence précédemment, par un autre modèle de mode de gouvernance de la périurbanisation logistique ?

Nous avons aussi indiqué dans le chapitre 4 que Prologis était parvenu à y mettre en œuvre son modèle économique en développant à Moissy-Cramayel son plus grand parc logistique d'Île-de-France. L'étude de Sénart nous permettra de poursuivre notre analyse des impacts politiques du parc logistique et d'étudier différents modes de production des espaces logistiques.

Ensuite, le cas de Sénart permettra d'analyser une autre situation périphérique que celle de Mitry-Mory et Compans (banlieue rouge), du Val Bréon (périurbain francilien) et de Mer (département

limitrophe). En tant que ville nouvelle, Sénart est l'un des espaces destinés par la planification régionale à recevoir populations et activités issues de la croissance urbaine. Sénart est donc en situation de front urbain institutionnalisé tandis que les autres études de cas que nous avons présentés sont dans des situations de croissance démographique relativement modérée¹⁴⁰.

Enfin, le développement de Sénart se déployant sur un temps assez long, des années 1990 à aujourd'hui (et est amené à ce poursuivre encore plusieurs années), ce cas nous offrira aussi l'occasion d'étudier les enjeux de gestion à long terme.

Deux principaux temps ressortent. Le premier est celui de la mise en place d'un régime de développement logistique particulier (« *development regime* » : Stone, 1993) par l'EPA. Puis un nouvel acteur fait ensuite irruption au milieu des années 2000 : Prologis qui catalyse de nouveaux arrangements de gouvernance. Nous étudierons successivement ces deux phases du développement logistique de Sénart en distinguant, comme précédemment, les modalités de mises à l'agenda et les coalitions formées ainsi que les récits produits, puis nous étudierons comment les enjeux de gestion sont pris en compte.

4.1. Le système de production d'espaces logistiques de l'EPA : régime étatique local de développement immobilier logistique

Dans le cadre de l'Opération d'Intérêt National que représente le développement de la ville nouvelle, l'Etablissement Public d'Aménagement (EPA) de Sénart est le principal acteur tant de la politique d'aménagement que de la politique de développement économique local. Il est même le seul acteur jusqu'en 2005, date à laquelle le Syndicat d'Agglomération Nouvelle (SAN), c'est-à-dire la structure intercommunale correspondant à la ville nouvelle, acquiert la compétence de développement économique, voire jusqu'en 2008, date de l'élaboration d'une stratégie économique par le SAN. À ce titre, il est l'auteur principal du développement logistique de Sénart. Malgré le processus de décentralisation, la stratégie de développement économique reste le domaine de l'EPA :

« Non, ça, on ne négocie pas. Cette stratégie, on l'évoque un peu. Enfin, on ne négocie pas » (Entretien Direction EPA Sénart : 18/09/2011)

La principale mission de l'EPA est d'attirer des emplois dans le territoire de sorte à respecter un ratio résidents-emplois équilibré, objectif au cœur de la politique des villes nouvelles telle que pensée par le Schéma d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Parisienne (SDAURP) de 1965. Dans ce but, l'EPA a explicitement fondé sa stratégie sur le développement logistique dès les années 1990. Pour autant, la mise en œuvre du développement logistique n'a jamais été acquise, elle a nécessité la construction de capacités particulières pour articuler les ressources nécessaires à ce type de

¹⁴⁰ La communauté de communes du Val Bréon a connu une croissance démographique relativement importante mais comparable à la couronne périurbaine dont elle fait partie.

développement. Enfin elle a pu jouer d'un contexte institutionnel favorable, celui de la dernière ville nouvelle francilienne, toujours en cours de développement.

4.1.1. *L'effet structurant du ratio*

Les politiques d'aménagement de la ville nouvelle de Sénart par l'EPA sont toutes tendues vers un objectif extrêmement structurant : le ratio emplois sur actifs résidents. Il est aujourd'hui de 0,72. Il devrait être de 1. Sénart est la seule ville nouvelle ne l'ayant pas encore atteint. En effet celle-ci s'est particulièrement développée durant une période où la demande résidentielle était forte mais où la croissance économique s'était ralentie et avait changé de nature. De plus, contrairement aux autres villes nouvelles, elle ne s'articule pas autour d'une préfecture et de tous les emplois liés. Toute l'activité de l'EPA est donc tendue vers cet objectif quantitatif : ne pas développer trop de logements, trouver des activités pour accompagner le développement résidentiel. A ce moment, la nature des emplois et le type d'activités économiques importent peu. La spécialisation logistique de Sénart ne correspond pas à la volonté de l'Etat d'y faire émerger un pôle logistique, celle-ci est le fruit d'une opportunité spatio-temporelle.

En effet, le problème de l'accueil d'activités économiques supplémentaires dans le territoire s'est posé de la manière la plus aigue au cours des années 1990, période qui faisait suite au doublement de la population de Sénart durant les années 1980. Cette période était aussi celle du fort développement des activités logistiques en France, contrastant avec le processus de désindustrialisation. Ces activités sont apparues comme une opportunité inespérée de faire venir des entreprises dans un contexte difficile.

« Cette difficulté de l'époque : comment faire pour attirer les entreprises ? On a du mal à attirer le tertiaire. Les entreprises et PME industrielles, bon il y en a un peu mais ça ne suffit pas. Le commerce, c'était compliqué (...). Donc c'était : qui est-ce qui pouvait venir ? Et en fait, la logistique était en plein développement, avec l'externalisation des grands groupes. » (Entretien Direction EPA Sénart : 18/09/2011)

Le choix de se concentrer sur les établissements logistiques peut s'analyser comme un choix par défaut, à défaut d'avoir d'autres possibilités : *« Donc on n'a pas eu à proprement parler de choix. »* (Entretien maire d'une commune : 09/09/2011). Cependant, une fois ce diagnostic effectué - acter l'opportunité constituée par le développement logistique de la métropole parisienne - un travail important restait à fournir pour que des implantations aient lieu. Le territoire de Sénart n'était alors pas reconnu comme particulièrement propice aux activités logistiques, n'étant, comme nous l'avons vu (chapitre 4), que tardivement relié au réseau autoroutier et n'étant pas situé sur une radiale autoroutière vers Paris. C'est d'ailleurs la seule ville nouvelle qui n'est pas directement relié à Paris par autoroute. Il est étonnant de ce point de vue que ce soit la ville nouvelle dont le développement logistique a été le plus aigu.

La mise en œuvre de ce projet économique, attirer des établissements logistiques, a été pensée sous l'angle du métier de l'EPA : l'aménagement, la commercialisation de foncier. Son approche du

développement économique est par suite extrêmement immobilière : il s'agit de coller aux besoins immobiliers des entreprises. Concrètement, l'EPA dessine et délimite des zones d'activités économiques destinées aux activités logistiques, de façon synchronisée à l'ouverture des tronçons autoroutiers, en prenant en compte les exigences spatiales particulières de ces entreprises. Le choix d'un développement logistique se traduit donc par des parts de ZAC destinés aux activités logistiques.

« La stratégie développement économique, elle est définie à mon niveau en termes de commercialisation. (...) La stratégie, elle apparaît par rapport à nos produits, nos parcs. » (Entretien Direction EPA Sénart : 18/09/2011)

Par conséquent, l'EPA Sénart est avant tout animée par la rationalité de son métier, celle d'aménageur foncier, et donc par la recherche de rentabilité foncière. Depuis 10 ans, l'activité d'aménagement de l'EPA est bénéficiaire (Tableau 6-1), ce qui lui permet de continuer à investir dans la ville nouvelle. Ses opérations d'aménagement lui permettent donc de financer le développement futur. Plus précisément, les opérations de zones d'activités économiques sont bénéficiaires et permettent de financer les opérations de logements, généralement déficitaires. Les implantations logistiques représentent 40% de la surface des zones d'activités économiques. Le développement logistique participe donc activement au financement du développement de la ville nouvelle.

Tableau 6-1. Chiffres d'affaires et charges d'aménagement¹⁴¹

Année	CA ZAE	CA logements	Charges totales	Marge	Rendement total (%)
2002	13,4	15,1	23,2	5,3	22,8
2003	9,6	11,8	13,2	8,2	62,1
2004	9,3	11,7	15,3	5,7	37,3
2005	9,3	16,7	23,5	2,5	10,6
2006	26,6	17	25,2	18,4	73
2007	21,7	20,2	38,5	3,4	8,8
2008	14,6	18,3	42,8	-9,9	-23,1
2009	12,3	11,4	16,8	6,9	41
2010	8,3	12,9	14	7,2	51,4
2011	8,4	19,7	14,5	13,6	93,8
2012	6,1	13,1	16,5	3,4	20,6

Sources : rapports annuels de l'EPA de 2002 à 2012.

Se dessinent ainsi les premiers éléments d'une coalition de croissance particulière, celle d'une ville nouvelle en cours de développement. Tout d'abord, la politique locale est tendue vers un objectif d'équilibre emplois-résidents faisant l'objet d'un consensus politique local et national. Il s'agit donc d'un consensus en faveur de la croissance économique, par ailleurs condition du développement résidentiel. Cet objectif se rapproche dans une certaine mesure du référentiel modernisateur (Muller,

¹⁴¹ Des données plus précises concernant les ZAE à usage logistique seront ajoutées ultérieurement.

1992) à l'œuvre dans les grands projets d'équipement de la France durant les trente glorieuses, dont les villes nouvelles pourraient être l'un des derniers avatars. Ensuite, l'activité d'aménagement de l'EPA constitue en elle-même une autre source de motivation pour la croissance : l'autofinancement par le développement pour le développement. Or, cette croissance dépend aussi des choix d'investissement d'acteurs privés. Sous quelles formes ces derniers participent-ils à cette coalition de croissance ?

4.1.2. *Le réseau immobilier de l'EPA : un régime hors sol ?*

Pour attirer des établissements logistiques, l'établissement a tissé des liens non pas directement avec des logisticiens mais avec un certain nombre de développeurs et d'investisseurs de l'industrie naissante de l'immobilier logistique, qu'il organisa peu à peu en réseau.

« Il y a un gros travail piloté par l'établissement public pour rentrer dans tous les réseaux logistiques et ainsi faire valoir Sénart parce que si ça a l'air facile maintenant, (...) il a quand même fallu aller les chercher. » (Entretien Maire et Vice-président du SAN : 31/05/2011)

Le directeur du développement économique de l'EPA de 1994 à 2005 a été la cheville ouvrière de ce réseau. C'est lui qui créa l'Association Afilog afin de structurer ce réseau, et par là le marché de l'immobilier logistique et même le secteur logistique (chapitre 2). Preuve supplémentaire de la force de ce réseau, le responsable logistique, après 10 ans de travail à l'EPA, a rejoint la direction de PRD (Encadré 5-2) en 1999. Son successeur est devenu en 2011 le directeur du développement du promoteur Nexity-Geprim. C'est donc avec ce réseau que l'EPA a fait de son territoire l'un des premiers pôles logistiques d'Île-de-France.

Sénart a aussi bénéficié de l'activité de l'agence de développement du conseil général de Seine-et-Marne qui anime un club logistique, a écrit un schéma logistique départemental et procède à diverses opérations de marketing territorial contribuant à faire de la Seine-et-Marne en général et de Sénart en particulier une place logistique reconnue. Le développement logistique du Val Bréon et de Mitry-Compans en ont certainement aussi profité même si nos interlocuteurs ne nous l'ont pas mentionné.

Paradoxalement, alors que le foncier est public dans le cadre de l'OIN, et que l'institution en charge de l'aménagement est un établissement public d'Etat, la conduite du développement logistique apparaît peu formalisée et institutionnalisée. Elle repose assez largement sur des relations interpersonnelles, sur le temps long, avec une relative stabilité des personnes. C'est un réseau de professionnel de l'immobilier logistique centralisé autour d'un seul acteur institutionnellement peu visible car non politique et distinct de l'administration (inter-)communale. Ce réseau constitue une ressource cruciale de l'EPA, ce qui est aujourd'hui reconnu par les collectivités locales : *« l'EPA dont le métier c'est d'avoir des contacts avec de grands groupes et prospecteurs d'implantations »* (Entretien maire d'une commune : 09/09/2011). C'est pourquoi l'établissement reste souvent incontournable pour tout projet de développement, même d'initiative (inter-)communale.

Le succès rapide de Sénart à apparaître comme un territoire logistique de premier ordre tient sûrement au choix de s'adresser tout particulièrement aux acteurs immobiliers, davantage qu'aux logisticiens eux-mêmes, c'est-à-dire au fait d'avoir saisi le déplacement de pouvoir à l'œuvre en matière d'immobilier depuis les utilisateurs d'entrepôts vers les producteurs d'entrepôts (chapitre 5).

Ce réseau est le cœur de la coalition de croissance repérée précédemment. Le réseau étant pérenne, à l'œuvre depuis plus de 10 ans, il s'apparente à un « régime urbain » en vue d'une « capacité de gouvernement » tendue vers le développement logistique. Si l'on reprend la typologie de Stone, il s'agit d'un « *development regime* » (1993), c'est-à-dire une coalition de croissance de long terme. Cependant, cette coalition de croissance n'est pas animée par une alliance entre un gouvernement local et une élite locale de propriétaires fonciers et d'entrepreneurs caractérisés par une dépendance locale. Elle est le fait d'une agence étatique locale, l'EPA, et de promoteurs et d'investisseurs nationaux voire internationaux. Elle est en quelque sorte hors sol, tant du point de vue des acteurs économiques, qui n'ont pas d'ancrage local, que du point de vue de l'autorité gouvernementale dont la tutelle est étatique et non décentralisée, qui ne dépend pas ou peu de la démocratie locale. Il s'agit donc d'un régime étatique de développement immobilier logistique. Le leadership est laissé à l'acteur public, l'EPA. Les acteurs privés ne semblent pas en mesure d'écrire l'agenda. Ce dernier est le fruit de la planification francilienne. Ce régime correspond finalement aussi à une forme tardive, à la fois publique et privée, de l'Etat aménageur, dernier artisan du plan Delouvrier, un des « beaux restes » de l'Etat en Île-de-France (Estèbe et Le Galès, 2003).

Cette coalition étant immobilière, elle partage certains traits communs avec celle du Val Bréon et de Mer. Elle est toute entière tournée vers l'attraction de nouveaux établissements. Elle ne prend pas en compte la question de la gestion immobilière sur le temps long. Sénart éclaire aussi d'une autre façon la question du « *vacuum* », que nous avons liée à la situation périphérique. Sénart ne peut être comparée au Val Bréon et à Mer dans la mesure où ce territoire dispose, en la présence de l'EPA, de grandes capacités publiques. Cependant, la ville nouvelle s'avère être aussi un environnement réglementaire favorable mais selon des modalités différentes : celles d'une ville nouvelle en cours de développement. Apparaît ici une autre dimension politique de la situation périphérique : la logique de frontière ou front urbain. En effet, ce régime ne transcende pas totalement les jeux d'acteurs et d'intérêts locaux. Il doit aussi son existence et son efficacité à l'environnement institutionnel particulier de Sénart, d'une ville nouvelle en cours de développement.

4.1.3. *Un jeu institutionnel local favorable*

« En ville nouvelle, le développement économique, c'est la responsabilité de l'établissement public et le SAN qui va fêter ses 40 ans, dans deux ans, s'est, pendant 35 ans, oui 35 ans, finalement très peu investi. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

Parce que la Ville Nouvelle de Sénart est une opération d'intérêt national (OIN), les pouvoirs municipaux et intercommunaux sont extrêmement marginalisés, tout particulièrement en matière de

développement économique. Lors d'une opération, l'EPA se charge de vendre le terrain à une entreprise, de régler les questions administratives avec la préfecture. Le pouvoir municipal n'intervient qu'en bout de chaîne. La fonction du maire est de valider l'arrivée d'un établissement en signant le permis de construire. En théorie, si le maire refuse, l'Etat peut passer outre en faisant signer le permis de construire par le préfet. En pratique, l'EPA n'a jamais eu à recourir à ce pouvoir extrême, d'abord en raison du consensus en faveur du développement, mais aussi parce qu'il a tenu à ménager les pouvoirs locaux. Ces derniers ne sont donc pas inexistantes. Ils restent cependant peu contraignants. Dans les processus d'implantation d'entreprises, les maires sont généralement peu associés. L'EPA leur présente des projets déjà prêts, auxquels il ne leur manque que leur accord. Tant que la logique de développement prime, la concertation n'est pas vraiment nécessaire :

« L'EPA faisait savoir qu'il était content que Coca-Cola ait décidé d'acheter et puis nous on disait bon bah oui d'accord, Coca-Cola, combien d'emplois, etc. Bon bah c'est bien, vous nous tiendrez au courant » (Entretien maire d'une commune : 09/09/2011)

En effet plusieurs indices semblent montrer que la coalition de croissance pilotée par l'EPA marche à plein, en tout cas dans un premier temps. L'intéressement fiscal des communes au développement de la ville nouvelle est réel (Tableau 6-2).

Tableau 6-2. Comparaison des recettes fiscales

	Potentiel fiscal moyen communal	Potentiel fiscal par habitant moyen communal	Recettes au titre de la taxe professionnelle (2010) moyennes communales
France	2 756 985	600	Non connues
Île-de-France	10 441 835	836	4 884 602
Seine-et-Marne	1 853 307	696	1 202 251
Sénart	7 933 665	867	5 731 460

Source : Direction Générale des Finances, 2010.

La grande autonomie de l'EPA est acceptée par les élus en raison de son efficacité dans un contexte de développement rapide. Il permet à l'EPA d'aller vite, de coller au marché. Il offre donc aux élus un développement économique dont ils peuvent se prévaloir le cas échéant. Mais inversement, il permet aux élus de ne pas endosser la responsabilité du développement si celui-ci venait à être critiqué, selon le principe du « *blame avoidance* » (Weaver, 1986). La présence de l'EPA reste précieuse sous cet angle :

« Parce qu'aujourd'hui, finalement, il faut savoir que les élus sont assez intéressés par un outil comme l'EPA. C'est une force de frappe qui est intéressante, il y a une compétence. (...) Ça peut-être aussi un moyen de dire dans certains cas, ce n'est pas nous, c'est la faute à l'EPA qui nous oblige, c'est pratique. (...). Quand tout va bien, c'est la collectivité en concertation qui fait tout. Quand ça va mal et qu'il y a des conflits, on peut dire, ce n'est pas nous, c'est l'EPA. Il y a un jeu qui peut être intéressant pour les collectivités. » (Entretien Direction EPA : 18/09/2011)

Parallèlement, le pouvoir municipal et sa légitimité peut aussi représenter une ressource pour l'EPA dans ses négociations avec les entreprises :

« Il y a toujours un double jeu. Le maire c'est bien qu'il soit aussi au départ exigeant parce que ça permet de monter aussi les prétentions de l'entreprise. Nous, on lui dit, voilà il faut faire ça minimum, si le maire en rajoute une couche, c'est bien, ça permet de faire un jeu à trois. » (Entretien Direction EPA : 18/09/2011)

Le système institutionnel de Sénart est donc en ce sens particulièrement efficace pour accueillir le développement logistique de la métropole parisienne, notamment lors de la première période de forte croissance logistique jusqu'au milieu des années 2000. Mais ensuite les élus locaux ont peu à peu fait entendre leur voix pour exiger plus de concertation. Ce changement d'attitude traduit avant tout l'avènement de nouveaux intérêts locaux au-delà de la seule croissance économique ou tout du moins une volonté de peser sur la substance de cette croissance.

4.1.4. *Emergence de problèmes publics locaux*

Dans leurs récits, les élus font souvent le lien entre les conditions de développement de la ville nouvelle, sa situation spatiale ainsi que socio-économique et le développement logistique :

« Quand vous ajoutez une ville nouvelle qui part en retard avec moins d'atouts que les autres, et qui dispose d'un début d'atout au pire moment, les années 1990, et qu'il y a beaucoup de place, en deuxième couronne parisienne marquée par le francilien (...), il était assez naturel que l'élément d'attractivité le plus marquant de l'agglomération soit le secteur du transport et de la logistique. » (Entretien maire d'une commune : 09/09/2011)

« Ce qui a attiré les logements sociaux, c'est la grande couronne mais ce qui a attiré la logistique, c'est aussi la grande couronne. Il y a une cohérence ! Voilà, une cohérence spatiale ! Parce qu'on a les populations les moins riches et les entreprises les moins valorisantes. Sur un foncier qui n'était pas cher. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

Le développement logistique est ainsi appréhendé comme une étape naturelle du développement de la ville nouvelle.

Cependant, en 2011, au moment de la majorité de nos entretiens, les acteurs locaux étaient pris dans une hésitation entre la volonté de tirer un trait sur la logistique, opinion devenue majoritaire à partir de la deuxième moitié des années 2000, et la reconnaissance que dans une période de ralentissement économique, les activités logistiques étaient un moindre mal. La critique de la logistique prend généralement la forme du triptyque suivant, très classique (chapitre 2) :

« Un ça prend beaucoup de foncier, deux, ça crée beaucoup de nuisances, donc je pense aux camions, il faut le gérer, et trois, ça génère assez peu d'emplois, des emplois souvent précaires, des emplois souvent faiblement qualifiés » (Entretien Maire et Vice-président du SAN : 31/05/2011)

Celle-ci s'est amoindrie avec la difficulté de faire venir d'autres types d'activités depuis 2008. Cependant, s'ils reconnaissent que la logistique a permis et permet encore un développement économique, celui-ci est vu comme au rabais : *« logistique, c'est-à-dire : pas capable d'avoir autre chose. »* (Entretien maire d'une commune : 09/09/2011).

Deux dimensions d'un même problème sont soulevées par ces discours. Les élus locaux déplorent une perte de contrôle territorial entraînée par les activités logistiques telles qu'elles ont été développées par l'EPA. D'une part, la conduite de ce développement relevant de l'EPA, dans la relative autonomie que nous venons de décrire, donne aux élus l'impression de n'avoir pas été « maître

de [leur] destin, c'est-à-dire (...) fixer des objectifs et des cibles précises à des secteurs d'activités, à des secteurs géographiques déterminés. » (Entretien maire d'une commune : 09/09/2011). Il s'ensuit un problème de contrôle de l'image du territoire :

« Comment fait-on pour ne pas être étiqueté de manière un peu réductrice terre de logistique, c'est-à-dire : pas capable d'avoir autre chose. Et comment est-on assez intelligent pour ne pas exclure a priori la logistique alors même qu'elle pourrait, pour des raisons qu'on aurait bien analysées, être porteuse d'une certaine image, pourquoi pas, d'un certain développement avant tout. » (Entretien maire d'une commune : 09/09/2011)

D'autre part, les implantations logistiques paraissent particulièrement précaires, parallèle à la précarité des emplois qu'elles offrent, et font peser un risque de friches sur lesquelles les collectivités ont peu de prise :

« On voit qu'il y a là dans la logistique des choses qui se passent entre un vieillissement de certains bâtiments où ça a été simplement à un moment, quelqu'un qui a fait un coup, un promoteur, il est pas resté propriétaire, ça a été vendu à quelqu'un, qui a été séduit à un moment par l'investissement parce qu'il y avait un rendement financier qui était intéressant et puis aujourd'hui les choses vont évoluer et tout ça se casse la figure, c'est très fragile. Et là c'est une grande inquiétude quand même. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

Derrière l'expression classique d'une volonté de contrôle du territoire par les élus, car perçus comme responsables de l'ensemble des affaires de leur territoire (Duran et Thoening, 1996), les collectivités de la ville nouvelle formulent peu à peu un nouveau problème local à Sénart : celui de la maîtrise par les collectivités de la production spatiale, soit une remise en cause du pouvoir d'allocation des espaces par l'EPA. Le développement logistique apparaît comme la pierre de touche de cette revendication locale. Les élus remettent ainsi peu à peu en cause l'idée que l'intérêt général de la ville nouvelle réside nécessairement dans le développement quel que soit son contenu, et que tout autre intérêt défendu, notamment communal, relève de l'intérêt particulier contre l'intérêt général, s'assimilerait au « NIMBY »¹⁴².

4.2. De l'« entrée en politique » du développement logistique à sa privatisation : les élus locaux et Prologis

La façon dont les derniers développements réalisés ont été politiquement portés semble acter l'« entrée en politique » (Jobert, 1998) du développement logistique de la ville nouvelle selon les deux formes principales mises en évidence par Jobert : le débat « public » (ici essentiellement entre élus et l'EPA) et surtout la compensation pour les territoires supportant le développement logistique. Cette politisation conduit à relativiser le monopole de l'expertise de l'EPA et à redistribuer en partie les intérêts légitimes. Enfin, cette volonté de contrôle concerne aussi la gestion des zones logistiques, c'est-à-dire la recherche de solutions plus favorables aux intérêts locaux. Celles-ci sont notamment importées par Prologis et son modèle du parc logistique, ce que nous développerons dans le quatrième point.

¹⁴² « Not In My Backyard » (pas dans mon jardin) : acronyme consacré pour évoquer les oppositions de riverains à un projet d'aménagement.

4.2.1. *Mobilisations politiques*

En 2005, la conduite de l'aménagement de la ZAC Parisud 6 sur le périmètre de la commune de Combs-la-Ville, qui achève le développement de la grande zone d'activités logistiques Parisud, semble instaurer une rupture. Cette fois-ci la municipalité concernée assume un vrai travail politique d'accompagnement du projet, de choix urbanistique et des entreprises tandis que l'EPA se cantonne à l'aménagement opérationnel, à la manière d'un aménageur public local, et à la proposition des entreprises à la commune que cette dernière a choisies, d'après elle, selon des critères de développement durable. C'est dans le cadre de cette ZAC que l'entrepôt Samada, à partir duquel des navettes ferroviaires desservent Paris (Encadré 2-1), s'est implanté. Le maire de Combs-la-Ville en a assumé le risque politique, qui s'est avéré payant. Il lui a permis de remporter le trophée des éco-maires de France et de se faire réélire : *« j'ai eu 65% des voix dans le secteur »* (Entretien maire d'une commune : 09/09/2011). Pour ce dernier, *« le schéma du SAN est venu se greffer sur la stratégie menée sur Parisud 6. Toute la stratégie développement durable pour les zones d'activités, elle a été reprise et prolongée par le SAN, avec notre plein accord bien sûr, à partir de l'expérience réussie de Parisud 6 »* (Entretien maire d'une commune : 09/09/2011).

L'EPA offre une plus large place à la participation des élus, ce qui conduit à davantage associer les populations riveraines. Une série de compensations, essentiellement paysagères doivent être prises en contrepartie du développement logistique. La légitimité des élus locaux en est renforcée, localement mais aussi plus généralement pour la conduite des projets économiques à venir. On en trouve notamment les conséquences dans le cadre de l'aménagement de l'écopôle, nouvel ensemble de zones d'activités économiques au croisement des autoroutes A5 et Franciliennes (Figure 4-12), c'est-à-dire dans le même secteur de Sénart. Pour cette opération, les communes, et notamment celle de Combs-la-Ville ont affirmé leur intention, par arrêtés municipaux, de contrôler la nature des activités qui viendront s'implanter : *« La logistique qui se développera (...), sera, si elle existe, dans un moule très précis, qui est celui de l'éco-pôle »* (Entretien maire d'une commune : 09/09/2011). Cette inflexion de la conduite de l'aménagement des zones d'activités est symptomatique d'une recherche de la maîtrise de la nature des implantations d'entreprises, selon le filtre du développement durable, et de leur espace d'implantation, soit la dimension spatiale du contrôle territorial.

Les revendications locales atteignent une échelle supérieure dans le cas de projet de « Parc de l'A5 ». Il s'agit d'un projet en fait ancien, figurant déjà au SDRIF 1994, et imaginé comme une grande zone logistique d'environ 150 ha dans le prolongement de l'ancien centre de PSA. Parvenu à commercialiser toutes les parcelles des zones déjà aménagées, l'EPA relance le projet en 2007. Nous sommes en plein boom logistique, les réticences des élus sont nombreuses. Après le précédent de Parisud 6, l'EPA engage des négociations en amont avec le SAN. Le maire de Moissy-Cramayel et Président du SAN de Sénart impose que la zone soit un parc fermé, géré par une Association Syndicale Libre (ASL), plus ou moins selon le principe des parcs logistiques de Prologis (chapitre 4 ;

Encadré 5-8), c'est-à-dire selon le modèle de l'opération que Prologis vient de réaliser sur la commune de Moissy-Cramayel comme nous l'exposerons ci-dessous :

« La volonté, c'est que ce soit un parc privé, clos, sécurisé, un peu à l'image de ce qu'a pu réaliser Prologis sur le parc d'activités de Chanteloup. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

« C'est un gros distripôle. On rentre là. On a ici une ASL et en fait six SCI. (...) Le but du jeu, c'est d'avoir dans cette ASL globale entre 5 et 6 propriétaires (...). Pour que ça fonctionne, on en veut (...) avoir le moins d'interlocuteurs, et plutôt des gros, pour éviter d'avoir plein de petits qui peuvent ne pas supporter des coûts et être en difficulté. (...) Les voiries seront rétrocédées à l'ASL, comme dans une propriété et les propriétaires de l'ASL le financeront et géreront l'entretien. » (Entretien EPA Sénart : 18/09/2011)

Les premières parcelles situées à Moissy-Cramayel sont rapidement commercialisées avec notamment l'arrivée du centre logistique de Caterpillar (Bergerat-Monnoyeur).

Seulement, la zone s'étend aussi pour moitié sur la commune de Réau, dernière commune rurale de la Ville Nouvelle avec ses 1 000 habitants. Cette dernière avait tenu à se tenir à l'écart de la dynamique de développement de la Ville Nouvelle, notamment en ne siégeant pas au SAN et en n'entretenant aucune relation avec l'EPA. Elle n'a donc pas participé à la définition de la ZAC au sein du SAN. Devenu aujourd'hui la principale réserve foncière d'Île-de-France, elle a été rattrapée par la planification du parc de l'A5 malgré son isolement spatial et institutionnel. Ce projet, *« quand même 10% de la commune qui part d'un coup sur une opération économique »* (Entretien Maire Réau : 01/09/2011), fait rentrer le village dans la dynamique de développement de la ville nouvelle.

La municipalité, mise devant le fait accompli, s'y soumet tout en exprimant son mécontentement, selon le processus d'évitement du blâme exposé plus haut. Elle approuve le dossier de création de ZAC en 2007 et lance une procédure d'élaboration d'un PLU en conformité avec la ZAC pour que la commercialisation puisse débiter. Cependant, le PLU et la concertation nécessaire à mener pour son élaboration, ouvre une fenêtre d'opportunité pour les opposants au projet, la plupart membres de l'opposition au conseil municipal, rassemblés dans l'association « arrêts aux nuisances ». Ceux-ci ne se contentent pas du renvoi de responsabilité à l'EPA et portent un recours juridique contre le PLU de Réau pour empêcher l'aménagement de la ZAC. Ce n'est pas tant un mouvement d'opposition de riverains mais plutôt une opposition politique dans la mesure où les membres sont pour la plupart élus au conseil municipal. L'équipe municipale démissionne, une nouvelle majorité est construite intégrant une partie des membres de l'association, et notamment son vice-président propulsé adjoint à l'urbanisme. Les revendications changent de nature. L'objectif du mouvement, pour partie institutionnalisé par le jeu municipal et inter-municipal, n'est plus tant de lutter contre la ZAC elle-même, objectif hors de portée, que de négocier auprès de l'EPA un ensemble de compensations à l'image de la première forme de politisation des politiques d'aménagement analysée par Jobert (1998). Si la taille et la vocation de la ZAC ne sont pas négociables, Réau obtient :

« L'ouverture des négociations avec l'EPA sur les dessertes notamment. Donc ça n'a pas été inutile (...). Ils vont bien nous réaliser (...) une route dédiée à la ZAC pour ne pas occasionner de trafic routier supplémentaire dans la commune (...). Après, sur la taille de la ZAC, on n'a pas pu faire grand-chose et puis sur le reste, ce que tout le monde regrettait aussi, c'était la vocation logistique de la ZAC. » (Entretien Maire Réau : 01/09/2011)

Mais aussi plus généralement à l'échelle de la commune : « *de meilleures infrastructures routières, une liaison douce par ci, un assainissement par là, un aménagement paysager autour du centre pénitentiaire* » (Entretien Maire Réau : 01/09/2011).

L'enquête publique du PLU générant un point de départ pour une mobilisation a ainsi permis à la collectivité de se lancer dans un rapport de force avec le SAN et l'EPA et de demander des compensations contre l'usage des réserves foncières communales.

Depuis 2006, les premiers accros au système de l'EPA font ainsi leur apparition et peuvent s'analyser comme des formes de politisation locale des politiques de développement économique dans la mesure où ils se traduisent par des mécanismes de mise en débat et de compensations. Par suite, cette politisation n'est pas qu'une intégration des intérêts locaux voire très locaux. Elle catalyse aussi deux formes de montée en généralité. Elle conforte la volonté de contrôle territorial par les élus et leur légitimité à demander la sortie de Sénart de l'OIN. De plus, elle dessine une nouvelle définition du « bon parc logistique » : parc fermé, très paysager, avec un interlocuteur unique et accessible aux collectivités. Or, la mise à l'agenda du bon parc logistique est importée sur le territoire en grande partie par un acteur privé, la firme Prologis, jouant elle aussi des limites du système de l'EPA. L'entrée en politique de l'aménagement ne freine pas, en ce sens, la vigueur du développement logistique. La politisation du développement logistique de Sénart conduit finalement à le privatiser en grande partie.

4.2.2. *Le modèle économique de Prologis contre le système de l'EPA*

Une défiance, entre l'EPA, le SAN et les communes le composant, s'est progressivement installée autour du développement logistique de la Ville Nouvelle. Mais davantage qu'une entrave, ce nouveau contexte est aussi l'opportunité d'un développement logistique sous d'autres formes, avec un nouvel acteur : la firme Prologis. Cette firme ne fait pas partie du réseau d'immobilier logistique monté par l'EPA. Elle parvient cependant à développer à Moissy-Cramayel un parc logistique, le parc Chanteloup, et a racheté le terrain de PSA pour y développer un second parc. L'irruption de cette firme, et la privatisation de l'aménagement qui s'ensuit, rencontre paradoxalement certaines exigences locales exprimées par l'entrée en politique de l'aménagement des zones d'activités et par la recherche de nouvelles solutions de gestion des espaces logistiques.

a) Le parc de Chanteloup, premier aménagement économique privé et municipal de Sénart

Contrairement à tous les cas que nous avons étudiés jusqu'ici, la mise à l'agenda du parc logistique de Chanteloup découle, dans un premier temps, d'un processus privé. Au début des années 2000, un agriculteur en liquidation judiciaire est dans l'obligation de vendre ses terrains (120 ha). Il démarcha différents investisseurs. Mais, les terrains étant classés agricoles dans le PLU, l'accord de la mairie est un préalable indispensable à toute urbanisation. Différents projets lui sont donc présentés, souvent logistiques, et sont refusés. Puis arrive Prologis. Malgré un mauvais premier contact, « *ces gens*

là arrivant un peu en terrain conquis » (Fournier), tandis qu'à cette époque le maire « *était[t] vent debout, voilà, très arque-bouté parce qu'[il] ne voulait[t] pas de logistique* » (Entretien Direction Prologis : 14/09/2011), la négociation est tout de même engagée pour « *trouver une solution par rapport un habitant de Moissy-Cramayel qui avait un vrai problème* » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011).

Deux arguments en particulier convainquent le maire, par le truchement notamment d'une visite d'un parc Prologis en Angleterre : « *leur capacité à intégrer dans le paysage leur parc Prologis* » et le fait que ce dernier « *soit clos, gardienné avec des services de sécurité, pompier, où Prologis, qui est investisseur, qui reste propriétaire, et ça aussi c'est important, prenait en charge la gestion du parc, l'entretien de la voirie, des espaces verts* » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011). En un mot, c'est le modèle du parc logistique (chapitre 5), comparé à l'implantation logistique en zone d'activités économiques correspondant au mode de production des espaces logistiques de l'EPA, qui emporte son adhésion. Doté de ces atouts, le développement logistique semble moins incontrôlable.

A partir de cet accord, la construction du parc logistique peut débuter. Celui-ci prend juridiquement la forme d'un lotissement pour lequel l'acteur privé est seul responsable tant qu'il respecte le PLU. Cependant le projet est développé en relation étroite avec la mairie, ou plus exactement avec le maire, extrêmement investi sur les questions d'aménagement.

« On avait régulièrement des réunions ici, en mairie, c'est-à-dire que Prologis venait avec son équipe, avec ses architectes, ses paysagistes, nous présentait les choses. Il y avait une négociation en permanence. C'est dans ce dialogue direct entre le grand patron Prologis et le maire de Moissy, avec nos équipes, qu'on a bâti un projet qui réponde à la fois aux exigences de la ville et puis qui prenne en compte les contraintes de Prologis. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

Et ensuite seulement le PLU est adapté au projet. Le PLU ne relève pas ici d'une règle a priori qui encadre l'activité de l'entreprise privée d'aménagement mais concrétise une négociation publique privée sur la règle elle-même. La mise œuvre en œuvre est ensuite l'affaire de Prologis, qui y investit plus de 200 millions € pour y développer environ 250 000 m² d'entrepôts.

« On a défini une charte au début, et puis voilà, il fallait la respecter. Elle était très contraignante. On a réussi à l'adapter. Mais voilà. On s'est toujours bien entendu sur cette charte. Et quand on voulait en sortir, on allait leur dire : là on n'avait pas prévu tel truc, est-ce que ... ? Au départ, on n'avait pas prévu 14-12, 14-32 par exemple. On a expliqué, on a convaincu Fournier et finalement, on en a eu gain de cause. » (Entretien Direction Prologis : 14/09/2011)

Cependant, le maire s'est trouvé de ce fait en opposition frontale avec l'EPA, qui, pour la première fois, se trouvait débordé à la fois dans son rôle de planification et dans celui d'aménageur et de commercialisateur, et donc aussi de prescripteur des prix du foncier sénartais :

« La directrice de l'établissement public a été vent debout contre ce projet, notamment disant qu'elle ne pouvait pas accepter de laisser faire la transaction sur la base des prix convenus car ça ferait jurisprudence et que ça compromettrait le développement de la ville nouvelle. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

La solution a été trouvée dans « *le bureau du préfet, où Prologis a signé une convention, un accord, avec l'Etat, l'établissement public et le préfet pour débloquer le dossier (...). L'Etat a négocié que le surcoût que Prologis était prêt à payer, que Prologis a investi dans l'aménagement de deux ronds-points.* » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011). Symbole de la victoire du maire, le parc Prologis (HQE) est maintenant

officiellement présenté par l'EPA comme une partie de l'« écopôle ». Ce dernier est censé être la vitrine développement durable de la ville durable. Il est paradoxal que la seule zone logistique de Sénart qui n'a pas d'accès à la voie ferrée en fasse partie. Mais c'est une zone logistique « durable » dans le sens où le modèle économique du parc logistique garantit son existence sur une période d'au moins 30 ans.

b) Une coalition locale contre le système de l'EPA

Rompant fortement avec le mode sénartais de production d'espace logistique, le développement du parc Chanteloup de Prologis a nécessité la mise sur pied d'une alliance entre la firme américaine et la municipalité de Moissy-Cramayel ou plus exactement son maire :

« Ça a été une co-construction du projet entre M. Hahn et moi-même. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

« Avec le maire de Moissy, ce n'est pas compliqué, ça a été une histoire de confiance. Il y avait Hahn, qui était mon ancien président, qui était le leader de l'opération, qui avait établi avec Fournier une bonne relation d'abord de confiance entre eux. Une histoire d'hommes. » (Entretien Direction Prologis : 14/09/2011)

Le modèle économique de Prologis a en effet rencontré l'intérêt municipal sur plusieurs points : financier, mais aussi politique. Il est apparu comme une solution de production et de gestion des espaces logistiques localement avantageuse, plus avantageuse que celle proposée par l'EPA. Il a d'abord été soutenu dans la mesure où à la fois l'investissement et les frais de gestion sont assumés par l'acteur privé à l'inverse des zones d'activités aménagées par l'EPA qui reviennent à la charge du SAN, c'est-à-dire qui pèsent sur les ressources locales :

« Aujourd'hui, Chanteloup ça représente un foncier bâti économique très important, je dirai, sans ce foncier économique, Moissy ne saurait pas équilibrer son budget. Moi j'avais fait valoir l'atout fiscal, j'avais fait chiffrer en disant, voilà un parc qui ne coûtera pas un centime d'entretien, puisqu'il est un parc privé. Il aura tous les avantages et aucun des inconvénients. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

Mais peut-être plus encore que la dimension financière, c'est le gain de pouvoir local paradoxal ouvert par la privatisation de l'aménagement qui a décidé le maire de Moissy-Cramayel. En effet, si l'EPA est en capacité de développer des zones logistiques de manière largement autonome, tel n'est pas le cas des développeurs privés :

« J'avais en face de moi des investisseurs privés qui étaient totalement tributaires de l'accord des élus, donc ils ont été attentifs à l'attente des élus. C'est vrai que l'établissement public (...) n'a pas complètement besoin de moi pour faire, donc ils [les responsables de l'EPA] sont peut-être moins attentifs à la demande des élus. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

Ce gain de pouvoir rencontre la revendication montante de contrôle territorial, c'est-à-dire de plus grande gouvernabilité locale des espaces logistiques. Au-delà de la seule production du parc, c'est aussi en tant que mode de gestion sur le long terme que la solution proposée par Prologis est localement soutenue, soit, en d'autres termes, le modèle du gestionnaire d'infrastructure logistique privée tel que nous l'avons défini dans le chapitre 5. Ce modèle constitue une solution privée à la vacance dont on a montrée qu'elle posait problème. L'usage du parc clarifie à la fois la vocation de la

zone et sa gestion : elle est dédiée à la logistique, c'est Prologis qui en est le propriétaire¹⁴³ et le responsable. L'interlocuteur est ainsi clairement identifié. C'est un interlocuteur durable qui s'engage à gérer son parc sur le temps long (30 ans). Il devient un acteur de la commune, localement présent, à qui l'on peut demander des comptes.

« Quand l'aménageur est un investisseur qui reste propriétaire de ses bâtiments, on a des garanties qu'on n'a pas autrement. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

Le sentiment de gouvernabilité issu de cette coalition est paradoxal puisque la solution de Prologis consiste, comme nous l'a fait remarquer notre interlocuteur de l'EPA, en une délégation complète des pouvoirs d'aménagement et de gestion d'une zone que la commune ou le SAN ont sur les autres zones. Cependant, dans le contexte de la financiarisation de l'immobilier logistique, comme nous l'avons montré dans le chapitre 5, la gestion des équipements collectifs des zones d'activités ne permet de gouverner l'usage des bâtiments logistiques, éventuellement « titrisés », dont on ne connaît pas le propriétaire.

De son côté, Prologis se sert de cette réalisation comme d'une vitrine, d'un modèle parmi ses réalisations. Le nom de Prologis et celui de Moissy-Cramayel s'associe durablement, son maire devient un ambassadeur des « solutions aux collectivités » proposées par l'entreprise.

« [Le maire de Moissy] est un super ambassadeur pour nous. C'est clair. Sur le site de Moissy, pendant un moment, on avait au moins une visite d'un député, ou d'un maire d'une commune française toutes les semaines. (...) On a calculé qu'on avait accueilli à peu près 1000 personnes sur le site. Quand je veux faire un développement en Seine-et-Marne, ou sur Toulouse ou sur Marseille, ils y sont tous passés. Tout développement que j'ai fait ailleurs, tous les maires sont passés à Moissy. J'ai des ministres, j'ai eu Dominique Voynet, j'ai eu Mébaignerie, j'ai eu pas mal de ministres. Là je suis en train d'essayer de faire venir Mariani. » (Entretien Direction Prologis : 14/09/2011)

Nouvel indice des capacités de développement de cette coalition, Prologis a acquis en 2012 le site de PSA (situé à Moissy-Cramayel) de 60 hectares afin d'y développer un nouveau parc logistique de 230 000 m² baptisé « Prologis Park Moissy II Les Chevrons », pour un investissement estimé à 200 millions €. Coca-Cola vient d'y implanter une activité logistique (prise en charge par le prestataire Transalliance) et les autres bâtiments suivront courant 2014. Une fois de plus, Prologis a trouvé le moyen de s'implanter à Sénart sans recourir à l'EPA : l'acquisition du site est un processus privé, la mise en œuvre du projet ne nécessite que des modifications de PLU. Mais, cette fois-ci, le projet a le soutien du SAN, gagné à la cause du modèle Prologis, comme nous l'avons vu. Cette coalition n'a pas besoin des ressources de l'EPA pour arriver à ses fins. Plus encore, elle contrecarre en partie les plans de l'EPA : contrôle des prix du foncier voire concurrence aux projets de zone d'activités économiques de l'établissement public comme dans le cas du parc de l'A 5 :

« Il va y avoir des télescopes, moi je vais continuer à faire mon truc, eux ils font Réau [parc de l'A5]. » (Entretien Direction Prologis : 14/09/2011)

¹⁴³ Même s'il n'est propriétaire que d'une part du fond d'investissement où est logé le parc.

c) Le modèle du « bon parc logistique » : l'infrastructure privée

« Le parc de Chanteloup aujourd'hui, c'est un peu une référence, je dis voilà ce qu'il faut faire en matière d'aménagement. (...) La manière dont Prologis gère la logistique est satisfaisante pour les collectivités locales parce que là on a de vrais professionnels. Mais cela suppose d'avoir de vrais professionnels. Dans ce qui se casse la gueule, dans ce qui est en friche aujourd'hui, ce n'était pas des professionnels, et ça il faut qu'on le refuse. Maintenant ça au moins, si on accepte de la logistique, il faudra voir qui c'est, qu'on ait des garanties concernant la gestion, la qualité des aménagements, au moins là-dessus on a beaucoup appris et on doit être vigilant. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

Dans cet extrait d'entretien, deux dimensions du modèle du gestionnaire d'infrastructure logistique privée transparaissent : la reconnaissance de l'expertise du gestionnaire ainsi que la durabilité et la clarté de l'implantation dans le territoire. L'expérience de Prologis montre aux élus que l'EPA ne détient pas nécessairement le monopole de l'expertise en matière d'aménagement logistique.

« Il se trouve que nos interlocuteurs qui étaient notamment le grand patron Europe, Randal Hahn et puis ses équipes se sont révélés comme des gens sérieux, de bons professionnels et assez rapidement ils m'ont fait comprendre qu'ils souhaitaient faire de ce parc de Chanteloup à Moissy-Cramayel un peu une référence. » (Entretien Maire et Président du SAN : 17/06/2011)

Enfin, comme nous l'avons vu, le Maire de Moissy parvient en partie à imposer le modèle du parc privé à l'EPA dans le cadre du projet de parc de l'A5. Cette solution devient le modèle pour les développements logistiques futurs. En cela, il bénéficie du soutien du SAN et des autres élus :

« Le fait que ce soit Prologis comme seul et unique promoteur, tout ça simplifie énormément les choses donc oui, c'est, en matière de logistique, un beau modèle. L'idée des parcs d'activités fermés, privés, (...) je pense que ça s'applique extrêmement bien à la logistique. » (Entretien Maire et Vice-président du SAN : 31/05/2011)

Se construit ainsi une coalition stable entre la firme Prologis et la municipalité ou plus précisément le maire, qui est aussi le président de l'intercommunalité. Elle est particulièrement stable. Elle ne correspond pas aux relations habituelles que l'on observe entre les collectivités et les promoteurs. Ce type de coalition est le pendant du modèle du gestionnaire d'infrastructure logistique qui suppose une collaboration étroite avec les communes concernées (chapitre 5). La coalition entre Prologis et Moissy-Cramayel voire à l'avenir avec le SAN de Sénart apparaît ainsi de plus en plus nettement en concurrence avec le système de développement mis en œuvre par l'EPA. Mais ce dernier semblait atteindre peu à peu ses limites. En 2015, Prologis aura ainsi développé 480 000 m² d'entrepôts, soit plus d'un quart du parc total de Sénart, sans jamais acheter un m² de terrain à l'EPA. Alors que l'EPA avait monté un réseau avec un portefeuille diversifié de promoteurs et d'investisseurs, une dépendance des élus de Sénart vis-à-vis de Prologis s'esquisse, mais n'a jamais été relevée par nos interlocuteurs.

Que ce soit par l'EPA et son système, ou dans ses marges, que l'économie française soit florissante ou en dépression, les activités logistiques continuent d'affluer à Sénart. Nous avons pour l'instant développé les problèmes qui se sont posés à l'occasion du développement. Mais d'autres problèmes se posent au quotidien dans un territoire de concentration logistique, appelant la mise en place d'actions publiques dépassant le stricte cadre de la production des espaces logistiques.

4.3. Réguler la concentration logistique : fixer les établissements et l'emploi logistiques

Tant que l'EPA est le seul pilote de la politique de développement économique, celle-ci se limite à attirer des entreprises en leur fournissant le foncier nécessaire. L'établissement public ne mène pas vraiment de politique endogène en direction des entreprises implantées sur le territoire. Le suivi des entreprises est réduit à son strict minimum : la maintenance des équipements communs des zones. A partir de 2005, le SAN acquiert une partie de la compétence économique, que l'on peut qualifier d'endogène : gestion (progressive) des zones d'activités, rôle d'intermédiation, de suivi des besoins des entreprises, de guichet unique, animation économique locale. En 2008, le SAN produit un document de stratégie de développement économique qui concrétise son engagement.

« le SAN, c'est le service après vente. (...) C'est comment faire en sorte de conserver les entreprises sur la ville nouvelle, il faut les connaître etc. » (Entretien Direction EPA Sénart : 18/09/2011)

De ce fait, cette institution est porteuse d'un autre regard sur le développement logistique, prenant notamment en compte ses impacts sur le territoire dans la durée. Elle fait émerger de nouveaux problèmes publics, notamment autour de la non-durabilité de ce type d'implantation, que nous avons déjà introduit au travers du discours des élus notamment. Elle participe de la mise en place de politiques locales de régulation du développement logistique, dans un sens proche de celui de l'école de la régulation (chapitre 1). Son but est de rendre localement soutenable le développement logistique, de tenter de limiter les effets d'une partie de ses contradictions.

4.3.1. Un Service Après-Vente (SAV) logistique : fixer durablement les logisticiens à Sénart

Pour bien des acteurs le principal défaut du développement logistique est la précarité générale de ces activités qui ne se fixent pas à long terme dans le territoire. L'implantation de l'établissement est précaire, ce qui fait peser un risque de friches. Le SAN parlait en 2011 de plus de 300 000 m² d'entrepôts vacants. Contre cette précarité, le SAN mène deux types d'action. Tout d'abord, il tente de maintenir l'activité logistique, de lutter contre les friches, en gérant une bourse des locaux. Ensuite, il essaye d'établir des liens avec les entreprises établies, via des actions d'animation économique locale, pour constituer un réseau d'entreprises locales. Cependant, comme nous l'avons déjà mise en évidence dans les autres territoires, l'implication des entreprises est difficile. Une fois de plus, ce sont d'abord les investisseurs immobiliers qui jouent le rôle d'ambassadeurs locaux :

« C'est finalement Prologis, AEW, mes seuls contacts logisticiens (...). Parmi les logisticiens, est-ce que certains s'impliquent et suivent les événements du SAN ? Il y en a quelques uns. J'évoquais Prologis. Ils sont plutôt présents. Fulton [un investisseur immobilier] est à la fois sur la logistique, sur du tertiaire. » (Entretien Direction développement économique SAN de Sénart : 10/07/2011)

De plus, cet exercice à ses limites. Il permet de connaître les besoins du quotidien des implantations mais pas de peser sur les décisions quant à la pérennité du site, ce pouvoir étant situé ailleurs. Dans cette optique encore, les grands investisseurs, les propriétaires ayant pignon sur rue,

ceux que nous appelons les gestionnaires d'infrastructure logistique privée, sont plébiscités en vue d'une plus grande gouvernabilité.

Pour mener à bien ces missions, le SAN doit conduire un certain nombre d'études qui n'intéressaient pas l'EPA, ne serait-ce que pour identifier les entreprises présentes. Il a mis en place une enquête entreprises annuelle ; il fait des visites entreprises ; il emploie un chargé de mission pour le traitement et la cartographie de ces données (immobilier, mouvements d'entreprise). Le SAN est donc en train de construire une autre capacité à gouverner que celle de l'EPA, une capacité à gérer l'existant, quand l'EPA avait essentiellement une capacité à développer, reposant sur une connaissance différente. Le SAN acquiert ainsi une expertise de gestionnaire de territoire logistique, à même de nourrir sa légitimité d'acteur de la stratégie économique.

4.3.2. *Limiter la précarité de l'emploi logistique*

Le problème de la précarité logistique renvoie aussi à la précarité de l'emploi et notamment au recours massif aux intérimaires par les établissements logistiques. Une politique spécifique sur l'emploi logistique a été mise à l'agenda à partir de 2005. Elle est menée par la Maison de l'Emploi et de la Formation (MDEF), agence locale dépendant de l'Etat. Cependant, son programme d'action est largement défini par les acteurs locaux. De plus, 30 % de ses financements sont aussi locaux. L'objectif général des actions menées est d'accompagner les logisticiens pour aller vers un « *emploi durable dans la logistique* » (Entretien MDEF : 08/08/2011). Il se concrétise notamment par la constitution d'un Groupement Employeur Logistique (GEL) qui démarre en janvier 2011 :

« Les entreprises adhèrent, moyennant un euro symbolique (...). Elles font part de leurs besoins et ensuite on leur met à disposition des compétences, que ce soit manutentionnaire, cariste, préparateur de commande, chef d'équipe, tout ça pour une durée indéterminée. Les personnes sont salariées du GEL, CDI, et elles sont mises à disposition. » (Entretien MDEF : 08/08/2011)

Cette politique rencontre doublement l'objectif de durabilité, de fixation territoriale des activités logistiques. D'une part, transformer des contrats intérimaires en CDI permet de fixer davantage les employés dans le territoire et leur permettre de devenir propriétaire à Sénart par exemple. C'est un moyen de transformer en partie le développement logistique en développement résidentiel (Davezies, 2008) :

« On se rend compte que les nouveaux travailleurs habitent encore en dehors du territoire. Donc c'est comment faire pour qu'effectivement on soit en capacité de les accueillir. (...) Et puis qui doit travailler sur Sénart, dit consommer à Sénart et voilà, la boucle est bouclée en termes de développement économique. » (Entretien MDEF : 08/08/2011)

D'autre part, constituer un bassin d'emploi à Sénart dont la gestion est en partie assumée par les entreprises permet aussi de fixer davantage ces dernières dans le territoire. C'est d'ailleurs un des seuls axes d'implication locale des entreprises, celles-ci étant aussi confrontées à certains effets négatifs du travail intérimaire :

« Et puis est apparu l'emploi. On [les entreprises] serait prêt à partager certaines compétences (...) parce qu'on n'a pas la même saisonnalité, on n'a pas les mêmes flux et du coup on a commencé très rapidement à se rapprocher du

groupement d'employeurs, à se dire voilà, est-ce que le fonctionnement d'un groupement d'employeurs pourrait convenir. » (Entretien MDEF : 08/08/2011)

Finalement, le projet de régulation du développement logistique consiste à renforcer sa durabilité dans ses différentes dimensions : visibilité, emploi et environnement. C'est la condition de l'acceptabilité :

« Je crois qu'on est maintenant sur le territoire passé au coup d'après, si on peut dire. Pour plusieurs raisons. La première c'est que déjà on a la visibilité des parcs d'activités dédiées logistiques, (...). Donc cette visibilité pèse, ensuite, on a conscience que le profil, le niveau de compétence des métiers de la logistique a quand même profondément évolué et qu'il y a certaines entreprises avec quand même de la valeur ajoutée sur les fonctions logistiques, donc de l'emploi à valeur ajoutée. (...) Il y a le ferroutage qui rapproche des critères du développement durable et qui là donne un autre regard sur la logistique, et puis il y a un certain nombre de sujets dont on s'est emparé au niveau de la maison de l'emploi et de la formation pour arriver justement à consolider un peu ces emplois logistiques. » (Entretien Maire et Vice-président du SAN : 31/05/2011)

4.3.3. Monter en gamme : avec ou sans la logistique ?

Nous avons montré que le développement logistique de Sénart n'est pas véritablement le produit d'une stratégie de développement économique mais plutôt le résultat d'un souci de développement économique dont la substance était, dans un premier temps, peu ou prou indifférente. Cependant, à mesure que les élus pointent du doigt les problèmes soulevés par le développement logistique et que le SAN acquiert des compétences de gestion qui l'amène à s'interroger sur les processus d'implantation des firmes, l'élaboration d'une stratégie partagée devient indispensable.

Entre 2001 et 2005, le SAN élabore son projet d'agglomération, préalable obligatoire¹⁴⁴ à un SCOT (qui n'a toujours pas été voté), ce qui l'amène pour la première fois à penser de manière globale l'avenir du territoire. Même s'il n'en est pas fait mention dans le document, le développement économique est abordé. Une stratégie économique est ensuite élaborée dans un va-et-vient entre l'EPA et la SAN. En 2005/2006, l'EPA infléchit ses projets immobiliers vers plus de tertiaire (il lance le « Carré Sénart » qui se veut le futur centre-ville de la ville nouvelle) et vers moins de logistique, ses différentes zones d'activités économiques arrivant à la fin de leur commercialisation. Cette diversification immobilière, dite « tertiarisation », satisfait les élus et le SAN. Ce dernier, étant aussi en charge de la communication économique officielle de la ville nouvelle, la met en mots. Afin de différencier le territoire, en plus de la tertiarisation, le SAN insiste sur le souci du développement durable avec les éco-activités. Au sein de cette nouvelle stratégie, la logistique devient ainsi une filière à consolider plutôt qu'à développer. Cette consolidation passe par une injonction au verdissement et à la valeur ajoutée, renforcée par l'implantation en 2012 de l'école d'ingénieurs ICAM proposant une filière logistique. Enfin, cette volonté de diversification a aussi une visée démographique : diversifier

¹⁴⁴ Loi n°99-533 du 25 juin 1999 d'orientation pour l'aménagement et le développement durable du territoire dite « loi Voynet ».

la population. Cette nouvelle stratégie peut donc s'analyser comme une « montée en gamme » sociale (Rousseau, 2014) :

« On ne dit pas on veut arrêter la logistique, qu'on veut pas du tout de logistique mais on veut autre chose que la logistique et le fait d'attirer d'autres types d'activités permettra aussi d'attirer d'autres populations. Pour l'instant on n'a pas de cadres on va dire « CSP ++ » et c'est aussi pour ça que les politiques de logements sont aussi déterminées par rapport ce qu'on souhaite accueillir en matière d'activités. » (Entretien SAN de Sénart : 10/07/2011)

Cependant, cette trajectoire est infléchie par l'irruption récente d'une autre forme d'Etat dans la Ville Nouvelle de Sénart : l'Etat de la politique du « Grand Paris ». Le 20 décembre 2013, un Contrat de Développement Territorial (CDT) est signé à Sénart. Il est finalement intitulé « Innovation logistique et éco-développement »¹⁴⁵. A rebours de la stratégie de diversification esquissée depuis peu, cette politique acte avant tout la spécialisation de Sénart dans la logistique. La spécialisation logistique de Sénart est ainsi articulée et « récupérée » par la nouvelle politique métropolitaine étatique. Nous l'étudierons à ce titre au sein de la partie 3.

4.4. Au front du développement urbain : d'une coalition à l'autre

Sénart a longtemps constitué une frontière de l'urbanisation francilienne. La mission de l'EPA était de stimuler cette urbanisation et le développement économique qui devait l'accompagner. Ces circonstances géo-historiques, redoublées par la configuration des pouvoirs locaux, se sont révélées être un contexte favorable pour le développement logistique. Si toutes les villes nouvelles d'Île-de-France y ont participé de manière plus ou moins forte, Sénart, en raison de la temporalité et des conditions particulières de son aménagement, est devenue la ville nouvelle logistique d'Île-de-France.

Jusqu'à l'arrivée de Prologis, son développement logistique s'inscrit dans la trajectoire de l'Etat aménageur logistique. Le mode de gouvernance de Sénart correspond au système de production de l'espace logistique mis en place par l'EPA, articulant un pôle étatique autonome et accepté par les collectivités locales et un pôle marchand immobilier lui-même organisé par l'association Afilog. Ce mode de gouvernance s'incarne dans un réseau pérenne de professionnels de l'aménagement et de l'immobilier et construit ainsi une capacité à constituer Sénart comme un très grand pôle logistique. Ce résultat n'était pas acquis, la situation géographique des autres villes nouvelles étant plus favorable que celle de Sénart.

Cependant, à mesure que les collectivités locales se développent et que les élus locaux gagnent une légitimité à produire de l'action publique, ce mode de gouvernance et son système de production de l'espace logistique a suscité l'émergence d'un certain nombre de problèmes publics locaux, autour de la question de la maîtrise du territoire, dans le temps et l'espace, et de l'image de Sénart, vis-à-vis de laquelle le développement logistique est progressivement apparu comme une menace. Si le système bâti par l'EPA peine à répondre à ces problèmes, fixant mal la logistique dans le territoire, Prologis

¹⁴⁵ Après avoir été longtemps nommé « pôle d'excellence logistique » dans l'accord-cadre.

apporte au contraire des solutions de gouvernabilité, reconnues comme telles par les collectivités locales. En cela, les parcs logistiques de Prologis catalysent un nouveau mode de gouvernance bouleversant le système monté par l'EPA.

Le modèle économique du parc logistique nécessite l'établissement d'une coalition de long terme entre un gestionnaire d'infrastructure logistique privée et la commune de Moissy-Cramayel puis le SAN de Sénart. Ce type de coalition propre aux gestionnaires d'infrastructure construit une capacité à développer et gérer l'espace logistique mais traduit en même temps un pouvoir de ces firmes sur l'acteur public. C'est le modèle économique de la firme qui informe l'action publique. Elle tire profit de la situation institutionnelle particulière de la ville nouvelle, de l'opportunité de tirer partie de la défiance entre les collectivités locales et l'EPA Sénart. Les collectivités cherchaient le moyen de ne plus être dépendantes de l'établissement public, tout en étant conscientes qu'elles ne possédaient pas en propre les capacités de mener les politiques prises en charge par l'EPA. Elles devaient donc s'appuyer sur des ressources extérieures pour mener à bien ce dessein, ce qu'offre justement le modèle de Prologis. L'industrie de l'immobilier logistique tire, ici aussi, profit de la faiblesse des capacités publiques et politiques locales bien que dans un contexte institutionnel très différent de celui du Val Bréon ou de Mer. Les coalitions se construisent aussi sur un relatif « *vacuum* » politique local, propre à un territoire en cours de développement, propre à un front urbain.

Enfin, une nouvelle phase du mode de gouvernance semble se dessiner, intégrant davantage les logisticiens et les chargeurs et portant davantage sur la production des services logistiques, le développement des entreprises présentes, l'organisation du travail, et que le CDT pourrait prolonger et approfondir, ce que nous analyserons dans le chapitre 8.

Dans cette étude de cas, ressort à nouveau l'importance prise par les investisseurs immobiliers qui s'ancrent localement, font de la politique localement, contrairement aux logisticiens et aux chargeurs. Ils forment des coalitions avec des collectivités sur la base d'objectifs partagés. Plus encore, le modèle économique des parcs logistiques, telle que celui de Prologis, repose sur l'ancrage local. Ainsi, les acteurs de l'immobilier logistique deviennent-ils des interlocuteurs privilégiés des gouvernements locaux au sujet des questions logistiques. Ils apparaissent de plus en plus manifestement comme les ambassadeurs locaux du monde logistique, des promoteurs au sens de promouvoir. Les modèles économiques de l'industrie immobilière logistique catalysent de nouvelles coalitions et bouleversent les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique.

Conclusion

Ce chapitre démontre l'existence de plusieurs modes de gouvernance spécialisés et localisés régulant la périurbanisation logistique. Plus précisément, les différentes études de cas que nous avons réalisées dans ce chapitre permettent de répondre aux quatre niveaux de questions posés dans l'introduction de ce chapitre.

La description des différents modes de gouvernance correspondant à ces différents cas montre clairement que les relations entre les différents acteurs se tissent autour des enjeux de production et, plus rarement, de gestion des espaces logistiques et non autour des enjeux de production des services logistiques. Les chargeurs et les logisticiens ne participent pas à ces modes de gouvernance. Ce constat démontre toute l'importance de l'ancrage local des entreprises dans l'établissement ou non de relations entre les sphères publiques et privées. Les établissements logistiques sont très peu ancrés localement. Les implantations logistiques sont relativement précaires et facilement remises en cause. Vis-à-vis des collectivités locales, elles sont avant tout demandeuses de foncier. Or cet enjeu est pris en charge par les firmes de l'immobilier logistique. Les collectivités locales ne détiennent pas de ressources cruciales pour les établissements logistiques, ces derniers n'ont donc pas d'intérêt à tisser de liens avec les gouvernements locaux. Le contexte français d'entreprises peu ancrées localement explique que l'on n'observe pas de coalitions locales autour d'enjeux directement productifs (Le Galès, 1995). Ce constat déjà ancien s'applique bien au secteur logistique. Cependant, et pour cette raison, des coalitions assez étroites s'établissent avec les firmes de l'immobilier logistique. Ces dernières s'ancrent ensuite plus ou moins profondément selon les nécessités de leur modèle économique et des conditions et demandes locales. De plus, le fait que les objectifs d'action publique se limitent aux enjeux de l'aménagement et de l'immobilier - constat que Cragues étend à la plupart des politiques de développement économique locale (Cragues, 2009) - expliquent aussi la forme de ces coalitions. Ce constat rejoint les conclusions de Cidell montrant que l'action publique des collectivités périurbaines en prise avec le développement logistique est fondée sur une représentation spatiale limitée aux bornes leur territoire et aux instruments des politiques publiques employés à l'occasion de leur développement résidentiel et commercial, c'est-à-dire aux outils d'urbanisme propres aux lotissements pavillonnaires et aux zones commerciales :

"These local municipalities are at the leading edge of the new global logistics network and the leading edge of suburbanization, making planning decisions based on considerably different kinds of land uses than the traditional single-family housing, commercial strip shopping centers and industrial development." (Cidell, 2011, p. 833)

Par conséquent, les politiques de développement logistique ont quasiment pour seul objectif d'attirer des établissements extérieurs. La production des services logistiques, la gestion des flux ne sont pas appréhendées comme un enjeu d'action publique locale, sauf, peut-être, dans le cas de territoires au développement logistique ancien et continu tels que Sénart.

Plus précisément, nos études de cas montrent que la structure des modes de gouvernance de la périurbanisation logistique est étroitement liée aux modalités de production de l'espace logistique. Dans le cas du premier (chronologiquement) mode de production de l'espace logistique, sous forme d'implantations dans des zones industrielles existantes, le développement logistique ne nécessite pas la construction de coalitions. Les relations entre les acteurs publics et privés restent limitées. Dans le cas du second mode de production de l'espace logistique, sous forme d'aménagement de nouvelles zones logistiques, des coalitions sont nécessaires et conduisent à l'apparition de modes de gouvernance locaux. Les modes de gouvernance observés articulent un pôle public autour d'une ou plusieurs

collectivités locales (souvent une intercommunalité), parfois un établissement public de l'Etat, et un pôle marchand autour d'un ou plusieurs développeurs et investisseurs immobiliers, généralement spécialisés dans l'immobilier logistique. Les (communautés de) communes apportent les ressources légales nécessaires au développement immobilier, et prennent en charge, mais parfois incomplètement, le portage politique. Les firmes de l'immobilier logistique détiennent les ressources techniques, financières et commerciales en vue de l'implantation d'établissements logistiques. Enfin, des mobilisations d'associations écologiques ou de riverains peuvent s'inviter dans ces modes de gouvernance et peser sur les choix d'aménagement, mais rarement sur l'objectif général de développement logistique. Ces mobilisations sont rares et concernent rarement les populations locales. Nos études de cas, et plus largement nos entretiens avec les développeurs immobiliers, montrent que la norme est à l'indifférence des habitants vis-à-vis des projets de zones logistiques. Enfin, la présence de l'Etat aménageur au sein du mode de gouvernance, comme dans le cas de Sénart, n'induit pas de différences majeures. Les firmes de l'immobilier logistique et le développement immobilier restent centraux.

Comment caractériser ces modes de gouvernance ? Ils s'approchent de la notion de coalition de croissance dans la mesure l'objectif commun des acteurs publics et privés est la croissance exogène : attirer des établissements logistiques extérieurs. Lorsque la coalition est pérenne, comme dans le cas d'un projet de parc logistique (Mer, Moissy-Cramayel), le mode de gouvernance s'apparente à un « *development regime* » (Stone, 1993). La distribution des cas entre coalitions de croissance et régimes est liée, comme le montrent les travaux de Phelps et de Wood au sujet des territoires suburbains et post-suburbains (2011), à leur trajectoire, à leur stade de développement, à leur degré de maturation. Le temps du développement se traduirait par une coalition de croissance tandis qu'au moment de la consolidation du pôle, un régime tendrait à lui succéder. Cet enchaînement n'a toutefois rien de nécessaire. De plus un projet de parc logistique peut inscrire d'emblée un territoire dans une logique de régime.

Cependant, les coalitions que nous avons observées ont des caractéristiques assez différentes des coalitions de croissance analysées par Logan et Molotch (1987) et des régimes de développement mis en évidence par Stone (1989) dans la mesure où il ne s'agit pas d'alliances plus ou moins pérennes entre un gouvernement local et une élite locale de propriétaires fonciers ou d'entreprises caractérisées par une forte dépendance locale. En un mot, il ne s'agit pas d'une coalition de notables locaux réunis dans l'intérêt de développer la ville. Dans le cas du développement logistique, le jeu d'échelle est différent. Les entreprises participant à ces coalitions, les développeurs-investisseurs immobiliers, ne sont pas ancrées *a priori* dans les territoires de développement logistique. Elles s'inscrivent dans des réseaux immobiliers et financiers d'échelle nationale voire internationale. Les coalitions immobilières de la périurbanisation logistique correspondent donc à des alliances entre des acteurs publics territoriaux et des acteurs privés immobiliers et financiers en réseaux, engagés dans d'autres coalitions sur d'autres territoires. Ces coalitions peuvent donc être décrites comme résultant de processus de « *strategic coupling* » (chapitre 1, p. 51) : une coopération entre deux groupes d'acteurs renvoyant à des

échelles différentes mais travaillant en commun afin de réaliser un objectif partagée, c'est-à-dire développer un ensemble immobilier à même d'attirer des établissements logistiques. A partir de nos études de cas, nous pouvons distinguer plusieurs types de « *strategic coupling* » selon que l'initiative du projet logistique est privée ou publique, selon le degré d'affirmation du caractère entrepreneurial de la politique locale. Cependant, s'il rend bien compte de caractère transcalaire de ces coalitions, ce concept a le défaut de survaloriser la dimension stratégique de l'action publique locale correspondant aux zones logistiques. En effet, les collectivités étudiées ne sollicitent pas véritablement des développeurs immobiliers choisis dans une perspective entrepreneuriale. N'ayant pas les capacités de mener l'aménagement d'une zone logistique, elles sont souvent dans l'obligation de recourir à ces firmes et à leurs précieuses ressources. De plus, comme le montre l'exemple du parc de Moissy-Cramayel, la mise à l'agenda d'une zone logistique peut-être largement impulsée par l'acteur immobilier. Les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique s'apparentent donc à des processus de « *strategic coupling* » particulier aux marges métropolitaines, où les acteurs publics et politiques sont faibles. Ici, l'acteur stratégique est plutôt l'acteur privé. Dans ces « *franges où la densité institutionnelle (...) est plus molle* » (Lorrain, 2011a, p. 25) que dans les cœurs métropolitains, des acteurs privés stratégiques peuvent mener des opérations. L'asymétrie de pouvoir entre les développeurs immobiliers globaux et des communes souvent petites est en faveur des premiers. Là, non seulement l'intégration de l'investissement à l'aménagement est possible mais de plus elle répond souvent à une demande locale. Les communes n'ayant pas les capacités de mener un développement économique accueillent favorablement la privatisation d'une partie de leurs politiques publiques locales. Prologis ou Deret semble être passés maîtres dans de telles négociations locales. En ce sens, les territoires périurbains constituent bien des environnements de régulations publiques favorables aux stratégies des firmes l'immobilier logistique.

Les modes de gouvernance diffèrent certes selon la configuration des pouvoirs locaux, comme le montre la comparaison entre Sénart et les autres cas étudiés. Surtout, les modes de gouvernance diffèrent selon le modèle économique des firmes de l'immobilier impliquées, lui-même s'ajustant aux demandes locales. Or, dans la mesure où le modèle économique du parc logistique devient hégémonique, un modèle générique de mode de gouvernance de la périurbanisation logistique semble émerger autour d'un partenariat entre la collectivité locale et l'aménageur-développeur-gestionnaire de fonds et de parcs. Ces modes de gouvernance pourraient même concerner les territoires logistiques historiques dans la mesure où ces zones industrielles devenues logistiques se restructurent petit à petit sous la forme d'un ou plusieurs parcs logistiques.

Ces modes de gouvernance ont un but précis : la capacité à produire des espaces logistiques susceptibles d'être commercialisés. Le principal résultat de ces modes de gouvernance est donc de développer des zones logistiques dans des territoires de grande périphérie au sein desquels les acteurs publics n'ont pas la capacité de mener de tels projets. Il tend à produire des zones logistiques paysagères et ayant un bon niveau d'équipement infrastructurel, y compris ferroviaire. Les enjeux de gestion immobilière sur le long terme, c'est-à-dire de pérennité des activités au sein de la zone

logistique, émergent également petit à petit. Plus généralement, les problèmes publics émergent, éventuellement en lien avec des mouvements sociaux, et les actions mises en œuvre se limitent au traitement des impacts locaux, notamment en termes d'intégration paysagère. Dablanc en arrive aux mêmes conclusions au sujet d'Atlanta et de Los Angeles (Dablanc, 2015). Le parc logistique apporte une solution décisive à la fois en termes de développement, de qualité de l'aménagement et de gestion (commercialisation et entretien). Le modèle du parc logistique, et le mode de gouvernance qu'il catalyse, permet ainsi de clarifier la gestion des implantations logistiques à l'échelle municipale.

Ce modèle suppose cependant de privatiser une partie des politiques de développement économique (le choix des entreprises) et d'aménagement (dessin et entretien des espaces collectifs de la zone logistique). Pendant trente ans, le gestionnaire de parc a le pouvoir de choisir les entreprises s'implantant dans la commune¹⁴⁶, leur profil, le nombre et le type d'emplois. Le gestionnaire gère aussi souvent le transport des salariés et des services annexes tels que des crèches et des restaurants inter-entreprises. Les parcs logistiques se rapprochent ainsi des « *briques* » *juridiquement autonomes et souvent morphologiquement séparées* » mises en évidence par Lorrain (2011a) comme l'un des impacts matériels de la finance globale sur la production urbaine. Ils correspondent plus largement à la notion d'« *urban privatism* » que l'on peut définir comme « *an underlying confidence in the capacity of the private sector to create the conditions for personal and community prosperity* » (Barnekov et Rich, 1989, p. vii), c'est-à-dire, en ce qui nous concerne, l'idée que les acteurs privés seraient les plus pertinents (efficaces et légitimes) pour développer et gérer ces infrastructures, ces services locaux aux activités économiques.

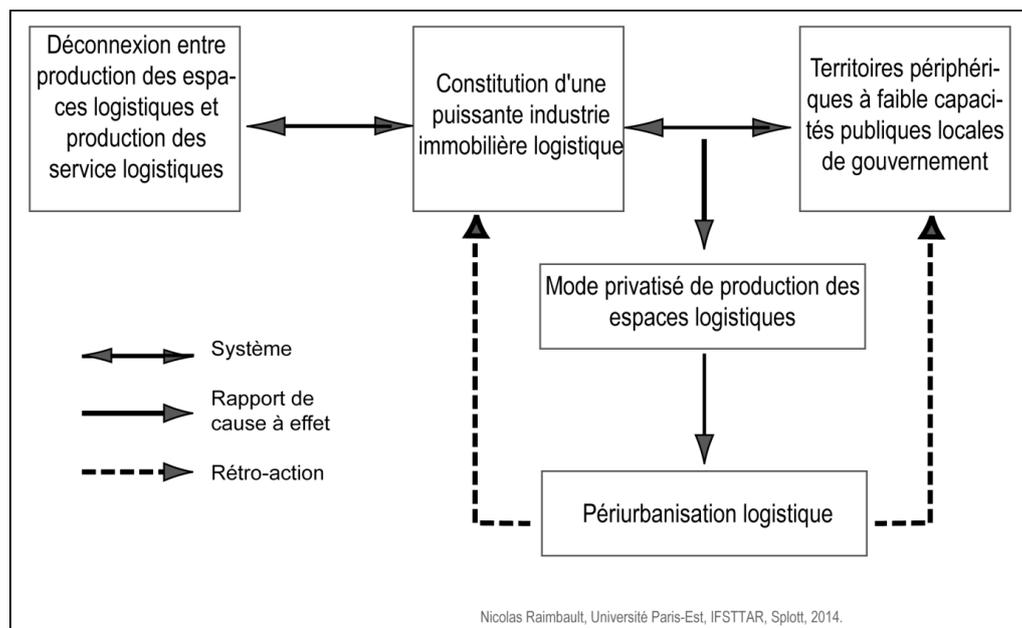
De plus, l'action publique locale est de ce fait largement aveugle aux enjeux de production des services logistiques. Ces derniers se déconnectent largement de la question de la production et de la gestion des espaces qui occupe ces modes de gouvernance. Ainsi, les enjeux de flux, de report modal effectif, au-delà du seul raccordement ferroviaire, et ceux de l'emploi (création d'emplois, déplacements domiciles-travail, conditions de travail) émergent difficilement dans ces territoires comme des problèmes publics. Plus encore, il devient extrêmement difficile de mettre en œuvre une politique concernant ces aspects. En raison même de la structure et de l'objet de ces modes de gouvernance, l'activité logistique devient une boîte noire. Elle est du seul ressort des logisticiens et des chargeurs. Or ces derniers, étant représentés par les gestionnaires de parcs logistiques, n'ont plus de relations avec les acteurs publics locaux. Le monde de la logistique est appréhendé à travers le prisme du développeur-investisseur immobilier qui lui seul a accès à ses locataires et qui les choisit. Avec le modèle du parc logistique, la production des services logistiques s'éloignent des politiques publiques locales parce qu'il confie à l'acteur immobilier la relation aux entreprises productives (privatisation des politiques économiques locales). C'est pourquoi il n'existe pour l'instant que des politiques très modestes sur ces enjeux. Le développement logistique et l'apparition de territoires spécialisés dans les activités logistiques n'a donc pas entraîné l'apparition de politiques locales portant sur la production des services logistiques. Les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique ne permettent

¹⁴⁶ Le parc logistique constitue souvent la seule zone d'activités économiques de la commune concernée.

pas de gouverner la production des services logistiques : que ce soit les flux de marchandises ou les emplois logistiques. Pour reprendre le vocabulaire de Polanyi (1944 ; cf. introduction générale, p. 20), dans le cadre de la périurbanisation logistique, les activités logistiques s'encastrent dans les politiques locales en tant qu'implantations logistiques tout en s'en désencastrant en tant que services logistiques, en tant que flux. D'un point de vue prospectif, il conviendra de suivre l'évolution de Sénart qui semble avoir mis en partie ces préoccupations (report modal et emploi logistique) à l'agenda, ainsi que celle des territoires tels que Val Bréon et Mer spécialisés dans les (seules) activités logistiques où pourraient émerger de nouveaux problèmes publics.

Ce chapitre montre ainsi que les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique découlent largement des caractéristiques actuelles du développement logistique. Le développement logistique prenant la forme d'un jeu d'implantations régulières d'établissements logistiques, il se traduit localement par une croissance exogène et la production de nouveaux espaces logistiques. Les modes de gouvernance locaux répondent à cet enjeu. Par conséquent, ils permettent de soutenir le développement logistique, ils le rendent possible. En offrant des capacités de développement dans des territoires périphériques, les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique parisienne offrent aux activités logistiques des terrains bon marché à l'entrée de la métropole¹⁴⁷, auprès d'échangeurs autoroutiers. L'émergence de l'industrie immobilière est donc un vecteur central de la périurbanisation logistique. Par ce biais, les logiques des marchés immobiliers logistiques s'imposent pour une part à l'action publique locale, non pas absente, mais loin d'être omnipotente.

Figure 6-1. La périurbanisation logistique : un système économique, politique et spatial



¹⁴⁷ 50€/m²/an dans la métropole parisienne contre 70 à 170€/m²/an dans les autres grandes métropoles européennes. Source : ATKearney (2014), Plan logistique France 2020.

Conclusion de la Partie 2

« *Qui gouverne quand personne ne gouverne ?* » (Favre, 2003, p. 259)

L'analyse de la géographie, du marché immobilier et des politiques de la périurbanisation logistique que nous avons menée dans cette partie met en évidence l'existence d'un mode de régulation propre à la périurbanisation logistique, ce mode de régulation articulant des logiques politiques périurbaines et des logiques économiques immobilières et s'incarnant dans de nombreux modes de gouvernance localisés et spécialisés au sein des périphéries métropolitaines. Pour conclure cette partie, nous tenterons de comprendre les modalités d'articulation entre ces modes de gouvernance locaux.

Le chapitre 6 nous a permis de décrire séparément plusieurs exemples de ces modes de gouvernance, d'en comprendre le fonctionnement et de les comparer sous cet angle. Cependant, nous n'avons pas révélé comment ces différents modes de gouvernance, convergeant peu à peu autour du modèle du parc logistique, s'articulent. Dans un contexte de planification spatiale inexistante, cette régulation pourrait prendre la forme soit d'une compétition soit d'une coopération territoriale.

La coordination régionale ou départementale entre les différents modes de gouvernance est largement absente. Par exemple, dans le cas de la Seine-et-Marne, elle se limite aux opérations de marketing territorial organisées par l'agence de développement. Chaque mode de gouvernance est ensuite autonome pour traduire cette attractivité seine-et-marnaise en implantations effectives. L'aménagement de grandes zones logistiques est intimement lié à une forme de coopération territoriale : l'intercommunalité. Par les rentrées fiscales qu'il représente, le développement des zones logistiques a accompagné le déploiement des intercommunalités et la mise en place de nouvelles politiques (sociales, transport, etc.) dans la grande périphérie métropolitaine. Les implantations logistiques participent donc à la construction de nouveaux territoires périurbains de type post-suburbain puisqu'il ne s'agit pas simplement de nouvelles cités dortoirs mais bien de nouveaux territoires productifs, les activités logistiques apportant à ces territoires une forme nouvelle de développement (Hesse, 2008). Doit-on en conclure qu'aux échelles supérieures la compétition entre modes de gouvernance est la règle ?

En effet, la littérature académique associe l'irrésistible développement des politiques entrepreneuriales d'attractivité au contexte croissant de compétition territoriale (Harvey, 1989). L'idée d'une compétition entre territoires cherchant à profiter du développement logistique de la métropole pose toutefois plusieurs problèmes. Tout d'abord, si une telle compétition existe, le chapitre 4 a montré qu'elle se limitait à certains territoires infra-métropolitains : les moins dotés et/ou les plus périphériques. Par ailleurs, la condition *sine qua non* de l'implantation logistique est l'accès rapide à un échangeur autoroutier, ce qui réduit le nombre de postulants à cette compétition. Ensuite, force est de constater que la question de la compétition est relativement absente du discours des élus de nos

études de cas. Le développement logistique est généralement vu comme relativement naturel au regard des caractéristiques du territoire, avec un gradient depuis un enthousiasme mesuré et raisonnable jusqu'à l'indifférence accommodante voire l'ignorance des phénomènes à l'œuvre. A Mer, la question de la compétition est plus explicite dans le discours entrepreneurial de son maire, notamment vis-à-vis des autres pôles logistiques. Mais elle ne semble pas avoir d'impact fort sur la politique menée. Par exemple, les différentes collectivités étudiées ne tentent pas d'accroître leur attractivité comparativement aux territoires voisins en abaissant leur fiscalité, contrairement à ce qu'a pu observer Dablanc dans le cas des métropoles états-uniennes (Dablanc et Ross, 2012 ; Dablanc, 2015).

En effet, la notion même de compétition doit être spécifiée. En quel but les territoires de la périurbanisation logistique seraient-ils en compétition ? Les territoires ne sont pas en concurrence en tant que systèmes de production logistique localisés, selon les modalités qui seraient celles des systèmes productifs locaux, afin d'accroître leur part de marché respective. Les producteurs de services logistiques ne s'ancrent pas véritablement dans leur territoire d'implantation et les collectivités locales ne les soutiennent pas directement dans leur production. Les territoires sont éventuellement en concurrence pour attirer des investisseurs et des développeurs immobiliers. Or, les firmes immobilières sont aussi en concurrence pour contrôler les fonciers stratégiques. Plus que la comparaison avec les territoires voisins, ce qui importe est qu'un territoire corresponde aux critères de site et de situation des investisseurs : accès direct à un échangeur autoroutier, proximité relative à un grand bassin de consommation (c'est-à-dire être sur la dorsale Lille-Paris-Orléans-Lyon-Marseille) et grandes surfaces foncières bon marchés. Les modes de gouvernance locaux sont ensuite en concurrence entre eux pour attirer les établissements logistiques proprement dits. Plus exactement, les collectivités sont dépendantes des investisseurs qui eux sont en compétition. Les études de cas n'ont pas mis en évidence de stratégies (inter-)communales visant à attirer un établissement implanté dans un territoire voisin.

Plutôt qu'une logique de compétition, certains territoires périurbains, notamment ceux qui sont situés près d'un échangeur autoroutier, bénéficieraient d'une rente logistique. Même si celle-ci s'est quelque peu tarie avec le ralentissement économique, elle reste vigoureuse. Les communes et leur groupement peuvent l'activer en attirant des développeurs immobiliers. Le principal enjeu pour une collectivité se lançant dans une stratégie de développement logistique est donc d'apparaître sur les radars immobiliers, selon les mécanismes du « *strategic coupling* ». Inversement, les acteurs de l'immobilier, si un territoire correspond à leur critère, tentent de convaincre les autorités concernées d'exploiter cette rente et donc de constituer une coalition, toujours selon les mécanismes du « *strategic coupling* ». Cette rente logistique potentielle est, quant à elle, en concurrence avec d'autres usages des sols, portés par d'autres acteurs locaux et non locaux, qui peuvent être porteurs de trajectoires alternatives de développement. Le développement logistique a généralement lieu dans des territoires où ces alternatives sont rares en raison des caractéristiques locales (historiques, socio-économiques et géographiques) et où elles en sont pas envisagées par les acteurs locaux.

En d'autres termes, l'industrie immobilière planifie les investissements et les répartit dans l'espace, les communes reçoivent ces projets en accommoquant plus ou moins leurs territoires aux critères des acteurs immobiliers. Il y a donc une relative mise en compétition des territoires par les développeurs et les investisseurs immobiliers tout comme il y a une concurrence pour le foncier entre les développeurs et les investisseurs immobiliers. Dans cette compétition, les collectivités locales sont plutôt passives et réagissent au développement logistique apporté par l'industrie de l'immobilier logistique plus qu'elle ne l'impulse. Le pouvoir des firmes de l'immobilier logistique au sein des modes de gouvernance locaux de la périurbanisation ne se situe pas foncièrement dans la mise en compétition des territoires mais plutôt dans leur capacité à privatiser les politiques d'aménagement et de développement économique des communes et intercommunalités périurbaines. D'une certaine façon, les firmes de l'immobilier logistique n'ont pas besoin de mettre en compétition les collectivités locales pour obtenir des conditions d'implantation avantageuses : la privatisation est déjà souhaitée localement, car elle apporte des solutions aux problèmes publics qui émergent.

Le pouvoir exercé par les grandes firmes de l'immobilier logistique découle du fait que ces firmes sont à même d'offrir la capacité à développer des zones logistiques et, par là, à attirer des établissements logistiques dans des territoires dont les gouvernements locaux sont dépourvus de telles capacités. Ce pouvoir articule à la fois une dimension fonctionnaliste, « pouvoir pour », et une dimension distributive, « pouvoir sur », selon le cadre analytique proposé par Nicholls (2006). Il s'agit en effet d'un « pouvoir pour » le développement de nouvelles zones logistiques, plus ou moins souhaitées par les collectivités locales concernées. Mais ce « pouvoir pour » s'exerce par un « pouvoir sur » ces collectivités locales. Le mode de production des espaces logistiques propre aux développeurs-investisseurs immobiliers conduit en effet à privatiser un certain nombre de politiques publiques locales tels que l'aménagement et la gestion des zones d'activités, et tout une partie du portage politique qui l'accompagne. En ce sens, les développeurs privés gagnent du pouvoir sur les collectivités. Mais, comme nous l'avons développé, ce gain a été acquis parce qu'il constitue une solution à divers problèmes locaux soulevés par les zones d'activités et leurs implantations logistiques en particulier. C'est pourquoi, le parc logistique privé apparaît bien souvent comme une solution de gouvernabilité locale du développement logistique. Ce « pouvoir sur » est ainsi légitimité. Finalement, en matière d'espaces logistiques, les institutions et les techniques ne sont pas encore stabilisées. Il s'agit d'une configuration de « *systems builders* » (Hughes, 1979) dans laquelle l'industrie immobilière est en train de définir une partie des règles, c'est-à-dire d'inventer un mode de production et de gestion de l'espace logistique. C'est de cette position que l'industrie de l'immobilier logistique tire son pouvoir.

Ainsi, les gestionnaires de parcs logistiques deviennent-ils des interlocuteurs privilégiés des gouvernements locaux au sujet des questions logistiques. Ils apparaissent de plus en plus manifestement comme les ambassadeurs locaux du monde logistique, des promoteurs au sens de « promouvoir ». Il s'agit pour eux de défendre leurs intérêts bien sûr, mais de ce fait ils jouent le rôle de représentants des logisticiens, ces derniers souhaitant rarement entrer dans le jeu des coalitions

locales. Enfin, pour les territoires s'engageant dans une stratégie de développement économique par la logistique, le gestionnaire de parc logistique devient un ambassadeur du territoire, qui vend ce dernier aux logisticiens, comme Prologis vend Moissy-Cramayel.

Ces éléments supplémentaires permettent de poursuivre l'effort de caractérisation des modes de gouvernance locaux de la périurbanisation logistique entamé dans la conclusion du chapitre précédent. Les logiques propres aux parcs logistiques rapprochent les dynamiques propres à la périurbanisation logistique du concept d'« *urban privatism* » : les politiques publiques nécessaires aux implantations logistiques sont peu à peu privatisées et éloignent nombre d'enjeux propres à la production des services logistiques de la sphère publique. Ce mouvement dépolitise en ce sens le développement logistique, tout en politisant certains aspects de l'immobilier logistique tels que la qualité esthétique et environnementale du bâti. Pouvons-nous en conclure que les territoires de concentration logistique relèvent d'une ville « post-politique » ou « post-démocratique » ? Cela voudrait dire que ces territoires aient précédemment été davantage politiques ou démocratiques (Macleod, 2011). Notre analyse montre que cette privatisation découle avant tout d'une logique de marges où des acteurs privés peuvent imposer leurs règles parce qu'ils apportent des solutions aux problèmes qui se posent localement : garantir des recettes fiscales tout en minimisant les impacts locaux. La géographie particulière à ce développement économique est ainsi un élément d'explication des caractéristiques de l'action publique locale de ces modes de gouvernance.

Cette deuxième partie, consacrée à la périurbanisation logistique, a montré que cette dernière résultait largement d'un « non choix » à l'échelle de la métropole (Pinson et Rousseau, 2011) et, par conséquent, d'une myriade de politiques locales, en système avec les stratégies des firmes de l'immobilier logistique. Ces dernières planifient à l'échelle métropolitaine les espaces pour les activités logistiques et vont ensuite négocier avec les communes et les intercommunalités périurbaines le fruit de leur travail. Cette partie répond d'une certaine façon à la question posée par Favre - « qui gouverne quand personne ne gouverne ? » - pour le cas du développement logistique. Les implantations logistiques courantes, les plus massives, ne rentrant pas dans le spectre des politiques métropolitaines, ni dans celui du cœur de l'agglomération urbaine, sont tout de même gouvernées par les actions publiques des collectivités directement concernées par ce développement économique selon la représentation qu'ils se font de leurs intérêts et des problèmes qui se posent. Nous avons montré que ce contexte s'avère particulièrement favorable au modèle économique des grands développeurs-gestionnaires de fonds immobilier logistique, profitant en ce sens des discontinuités de gouvernance de la métropole. Ces dernières renvoient aux modalités sélectives de construction de l'agenda métropolitain, c'est-à-dire à notre troisième hypothèse. Les implantations de la périurbanisation logistique sont appréhendées comme des enjeux peu stratégiques. L'agenda métropolitain se désintéresse pour l'instant de ces activités logistiques banales qui sont donc, en un sens, externalisées à d'autres acteurs et espaces, c'est-à-dire aux périphéries métropolitaines et à leurs collectivités locales. Cependant d'autres activités logistiques constituent le cœur de politiques métropolitaines, celles tentant de mettre en œuvre un « Grand Paris jusqu'au Havre ».

Partie 3. Construire la métropole logistique : quand la logistique devient stratégique

Les années 2000 marquent l'entrée progressive des enjeux logistiques au sein de l'agenda métropolitain parisien. La politique dite du « Grand Paris », portée par le gouvernement national puis appropriée de diverses manières par les collectivités locales de la métropole parisienne, a été particulièrement décisive de ce point de vue. Même si d'autres aspects ont été mis en avant, elle a fait émerger un problème logistique métropolitain essentiellement défini sous l'angle du portuaire : Paris ne pourrait conserver son rang de ville-monde sans disposer d'un grand port maritime, la compétitivité portuaire serait un élément primordial de la compétitivité métropolitaine (Attali, 2010). Le port maritime est appréhendé comme un vecteur indispensable à l'ouverture internationale de la métropole. D'un point de vue logistique, l'aéroport est moins valorisé que le port.

La volonté de (re-)créer un lien entre la métropole et son port, dit « Axe Seine », est à contre-courant des modèles historiques de développement portuaire qui montrent et expliquent au contraire un mouvement profond de déconnexion entre les ressorts du développement métropolitain et le fonctionnement des grands ports maritimes (Hoyle, 1989) : les grands ports historiques situés dans les plus grandes métropoles (Londres, New York notamment), voient leurs trafics s'effriter au profit de villes portuaires de moindre importance, comme Rotterdam ou Anvers. La perte de la gestion physique des flux, des opérations physiques portuaires ne sont pas regrettées dans des métropoles où l'économie repose de plus en plus fortement sur les flux financiers et les fonctions de commandement et de conseil (Sassen, 1996). Pourquoi, à rebours de cette tendance, la question portuaire revient-elle sur la scène politique métropolitaine à Paris¹⁴⁸ ?

A côté des mécanismes politiques et des effets des représentations dominantes dans un contexte de montée en puissance de l'idéologie néolibérale, que nous étudierons dans le chapitre 8, plusieurs mutations touchant la logistique portuaire offrent de premiers éléments d'explication d'ordre géo-économique : la hausse des trafics portuaires conteneurisés, l'intensification de la compétition portuaire en lien avec la conteneurisation et la régionalisation portuaire. Il convient de les présenter dès maintenant. Tout d'abord, comme nous l'avons montré dans la première partie, une dimension du développement logistique correspond à la croissance du transport maritime, notamment conteneurisé, en lien avec les mutations des systèmes globaux de production et de distribution. La logistique portuaire tient donc une importance croissante dans l'approvisionnement de la métropole.

¹⁴⁸ Ainsi qu'à Londres (Greenwood et Newman, 2010) où un nouveau port à conteneurs maritimes est en cours de construction.

Ensuite, la conteneurisation, entraînant une globalisation à la fois des armateurs maritimes et des opérateurs de terminaux (chapitre 2) exacerbe la compétition entre les ports maritimes d'une même rangée (Slack, 1993). La question de la compétitivité portuaire devient décisive pour attirer des opérateurs globaux et avec eux les trafics portuaires. Cette pression détermine de plus en plus fortement l'action des autorités portuaires et les objectifs des politiques portuaires (Jacobs, 2007). Par conséquent, ces activités logistiques font l'objet d'une compétition à l'échelle nord-européenne, c'est-à-dire à l'échelle de la Rangée Nord (Le Havre – Hambourg). Elles peuvent apparaître comme particulièrement stratégiques de ce point de vue car non-acquises.

Enfin, la logistique portuaire change peu à peu d'échelle et se déploie non plus simplement au sein de l'enceinte d'un port maritime mais davantage le long de corridors intermodaux maritimes et terrestres (Comtois, 2012) articulant les ports maritimes et des centres logistiques intérieurs, c'est-à-dire des entrepôts et des terminaux, localisés notamment au sein des grandes métropoles (métropolisation logistique : chapitre 3). Ces dernières jouent donc aujourd'hui un rôle structurant dans l'économie portuaire. Notteboom et Rodrigue (2005) ont forgé le concept de « régionalisation portuaire » pour caractériser cette nouvelle phase d'évolution des systèmes portuaires. Il apparaît ainsi que régionalisation portuaire et métropolisation logistiques sont deux dynamiques parallèles. Le principal moteur de la régionalisation portuaire correspond au départ progressif des activités logistiques de distribution et d'entreposage liées au port de la zone portuaire et même de la ville portuaire pour s'établir plus loin dans les terres¹⁴⁹. Le concept de régionalisation portuaire permet ainsi de tenir compte des changements induits par la diffusion massive du conteneur maritime (Guerrero et Rodrigue, 2014), et de ses conséquences en termes de compétition, tout particulièrement en termes d'échelles et de jeux d'acteurs. D'une part l'interface ville-port s'est régionalisée. Les externalités et la captation de la valeur ajoutée ont lieu au-delà de l'échelle locale et du périmètre de la ville-port (Hall et Hesse, 2013 ; Hesse, 2013). Les métropoles continentales jouent ainsi un rôle d'interface portuaire. D'autre part, les politiques portuaires ne sont pas du seul ressort des autorités portuaires et des villes portuaires. Dans le contexte de régionalisation portuaire, une autorité métropolitaine peut aussi mettre en place une politique portuaire. En effet, la plupart des zones logistiques de l'hinterland d'un port sont situés en dehors du périmètre formel des autorités portuaires. Les gouvernements locaux situés dans un hinterland peuvent faciliter ou empêcher de tels développements logistiques au sein de leur juridiction

¹⁴⁹ Plusieurs facteurs sont à l'œuvre. Les plus décisifs sont certainement la pénurie et le coût fonciers auprès du port jumelés à la congestion tant des terminaux que des voies d'accès au port (notamment les autoroutes). La plupart des marchandises transportées par conteneurs sont des biens de consommations ou des produits semi-finis correspondant à une demande provenant de l'hinterland du port ou plus rarement de la ville portuaire elle-même. Par conséquent, une fois arrivé dans le port, il n'y a aucune raison pour que le conteneur reste plus longtemps dans l'enceinte portuaire. Afin de se rapprocher des marchés de consommation et de bénéficier des localisations stratégiques le long des corridors de transport où le foncier (et le travail) est abondant et où l'accessibilité est meilleure, les activités logistiques tendent donc à se déplacer vers l'intérieur des terres. A ce titre, la localisation la plus stratégique est celle où convergent plusieurs axes et modes de transport, là d'où plusieurs ports maritimes sont accessibles, ce que Notteboom appelle les « *multiport gateway regions* » (2009).

via leurs instruments d'urbanisme et de planification voire mettre en place des stratégies consistant à tirer localement partie de ce contexte favorable au développement logistique.

En ce qui concerne la métropole parisienne, le processus de régionalisation portuaire peut lier cette dernière à la fois au port du Havre et au port d'Anvers puisqu'il s'agit des deux principaux ports la desservant (chapitre 3). Comme nous l'avons indiqué dans le Chapitre 3, on ne trouve quasiment pas de centres européens de distribution au sein de la métropole parisienne dans la mesure où cette dernière n'est pas un carrefour européen de premier plan, contrairement au Nord de la France, au Benelux et à la Ruhr en Allemagne. La métropole parisienne est cependant un espace privilégié pour l'implantation de centres de distribution d'échelle nationale, notamment dans la grande distribution et le e-commerce. Une partie de ces derniers est approvisionnée par des ports maritimes, Le Havre ou Anvers. A ce titre, la métropole parisienne joue le rôle de porte d'entrée maritime pour d'autres régions françaises et s'inscrit donc dans un processus de régionalisation portuaire. La régionalisation portuaire, participant au développement d'activités logistiques d'échelle nationale voire européenne, c'est-à-dire des activités logistiques pouvant être appréhendées comme exogènes, est un contexte favorable à la mise en place de compétitions territoriales. Ces activités logistiques peuvent faire l'objet d'une compétition entre métropoles. Alors que des activités logistiques régionales ne peuvent faire l'objet que d'une compétition intra-métropolitaine, celle de la périurbanisation logistique (partie 2).

Quelles conséquences porte l'émergence d'une politique métropolitaine, principalement construite autour de la régionalisation et de la compétition portuaire, sur la régulation générale du développement logistique de la métropole ? En découle-t-il un ou plusieurs modes de gouvernance de dimension métropolitaine du développement logistique ? Cette politique remet-elle en cause les mécanismes de la périurbanisation logistique ?

La réponse à ces questions va nous permettre de confirmer ou d'infirmer les dernières hypothèses de notre travail doctoral. Tout d'abord, cette partie va poursuivre l'exploration de la deuxième hypothèse opposant deux type de modes de gouvernance : celui de la périurbanisation logistique (partie 2) et celui des gestionnaires d'infrastructure publique. Or l'agenda métropolitain met en exergue les infrastructures portuaires comme étant les plus stratégiques vis-à-vis de la compétitivité métropolitaine. Les gestionnaires d'infrastructure portuaire structurent-ils un ou plusieurs modes de gouvernance du développement logistique ? La politique du « Grand Paris » leur confère-t-elle une dimension supérieure ? Comment s'articulent-ils aux modes de gouvernance de la périurbanisation logistique ? La dichotomie est-elle totale avec ses derniers ou partagent-ils certains points communs ?

Ensuite, nous mettrons à l'épreuve cette dernière partie notre troisième hypothèse : le périmètre de la politique logistique métropolitaine en cours d'émergence rend compte d'un tri, à la fois hérité et réactualisé, entre des activités logistiques stratégiques et des activités logistiques non stratégiques. Quels sont les ressorts de ce tri ? Renvoie-t-il à un tri plus général entre fonctions supérieures stratégiques et fonctions induites non-stratégiques qui constitue pour Halbert le cœur des théories sur la métropolisation (Halbert, 2010), dont Brenner fait le moteur de la métropolisation néolibérale

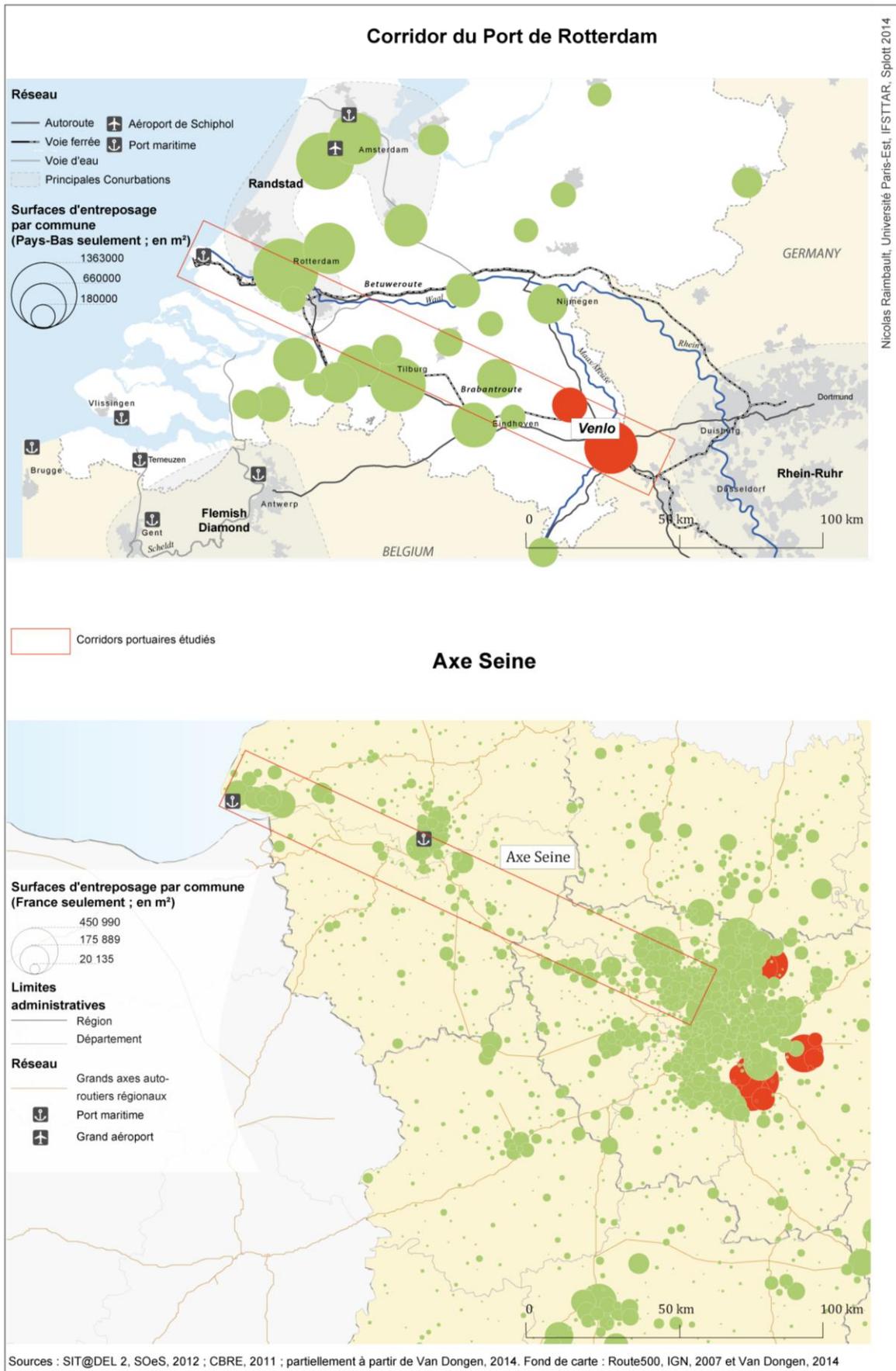
(Brenner, 2004) et que Lorrain associe au poids de l'industrie de la finance sur l'action publique urbaine (Lorrain, 2011a, 2011b) ?

Afin d'étudier dans le chapitre 8 la portée de l'agenda logistique de la métropole parisienne, construit autour d'un projet de corridor portuaire le long de la vallée de la Seine, nous proposons, dans le chapitre 7, un détour par le corridor portuaire de Rotterdam. Ce dernier est en effet l'exemple le plus emblématique de corridor à la fois portuaire et métropolitain en Europe (Notteboom, 2012). Comment le corridor de Rotterdam a-t-il émergé ? L'action publique, et plus exactement un agenda métropolitain, ont-ils joué un rôle ? La réponse à ces questions nous permettra de mettre en perspective le projet d'« Axe Seine » et plus largement de poser la question de l'articulation entre les sphères publique et privée dans le contexte d'un autre développement logistique que celui de la métropole parisienne.

Au-delà des différences évidentes entre un pays maritime depuis plusieurs siècles, les Pays-Bas, et une France, et en son sein une capitale, avant tout continentales (Braudel, 1986), plusieurs éléments justifient la pertinence, dans le cadre de cette partie consacrée à la régionalisation portuaire, d'un éclairage néerlandais. Les Pays-Bas constituent un espace comparable à celui de la métropole parisienne, tout particulièrement selon le périmètre que nous avons adopté. Les deux corridors sont de taille semblable, entre 150 et 200 km (Figure 0-5). Leur population est comparable, autour de 17 millions d'habitants, les Pays-Bas étant cependant un peu moins vaste et un peu plus dense. Le PIB néerlandais est environ le même que le PIB francilien, soit autour de 600 milliards €. Le PIB de la métropole parisienne, étendue aux départements limitrophe de l'Île-de-France, est donc un peu supérieur à celui des Pays-Bas¹⁵⁰. Cependant, les géographies internes à ses deux corridors sont inverses. Aux Pays-Bas, le corridor relie deux ensembles métropolitains : le port de Rotterdam situé dans la Randstad à la conurbation industrielle de la Ruhr. La porte d'entrée portuaire du corridor, la « *gateway* » selon le vocabulaire établi (Rodrigue et al, 2013) est situé dans un des deux pôles métropolitains, de rang supérieur à la Ruhr selon le réseau GaWC, tandis que les centres logistiques intérieurs s'implantent d'une part à son débouché, dans la Ruhr donc, et d'autre part des espaces urbains semi-périphériques du sud des Pays-Bas reliant les deux pôles métropolitains. En ce qui concerne l'« Axe Seine », la *gateway*, Le Havre et dans une moindre mesure Rouen, est distincte du cœur de la métropole, Paris, situé à l'autre extrémité du corridor. Par conséquent, dans la métropole parisienne, la *gateway* est en périphérie tandis que les centres logistiques intérieurs sont davantage situés dans le cœur métropolitain. Enfin, les situations géographiques de ces deux espaces métropolitains se différencient nettement : les Pays-Bas et la Ruhr sont situés au cœur de la dorsale européenne tandis que la métropole parisienne n'est qu'à sa périphérie occidentale.

¹⁵⁰ Il y a cependant nettement moins de communes aux Pays-Bas, environ 500, qu'en Île-de-France, 1200.

Figure 0-5. Le corridor du port de Rotterdam et l'Axe Seine



Chapitre 7. Les modes de gouvernance de la régionalisation portuaire de Rotterdam : le cas de Venlo¹⁵¹

Introduction

Avec 440 millions de tonnes et 11,6 millions EVP en 2013, Rotterdam est, de loin, le premier port européen. Il forme, avec les ports voisins du Zeeland (33,6 millions de tonnes en 2012), de Moerdijk (20,3 millions de tonnes en 2012), d'Amsterdam (95,7 millions de tonnes et 0,7 millions EVP en 2013) et surtout avec le port belge d'Anvers (190,8 millions de tonnes et 8,6 millions EVP en 2013), un très grand complexe portuaire situé dans l'estuaire commun du Rhin et de la Meuse (Delta de la Meuse et du Rhin). Ce complexe correspond exactement à ce que Notteboom appelle un « *multi-port gateway region* » (2009). Il s'agit de la première porte d'entrée européenne pour les flux de marchandises et de l'un des tout premiers complexes portuaires au monde¹⁵² (Notteboom, 2012). Ces différents ports desservent peu ou prou le même hinterland : la région la plus productive et la plus densément peuplée d'Europe, la dorsale européenne, avec en son cœur, la grande région industrielle allemande de la Ruhr. Ces ports desservent aussi en partie la métropole parisienne (chapitre 3) au même titre qu'ils desservent le Nord et l'Est de la France. Or, ces espaces portuaires sont confrontés à une pénurie foncière de plus en plus importante, qui est encore accentuée par l'augmentation des prix fonciers qui en résulte, ainsi qu'à une forte congestion tant des terminaux maritimes que des voies d'accès au port (particulièrement des autoroutes). L'importance des trafics, notamment conteneurisés, jumelée à ces évolutions de l'espace portuaire, crée les conditions d'un vaste mouvement de régionalisation portuaire, conduisant à l'émergence dans l'hinterland de nombreux centres logistiques multimodaux, associant zones logistiques et terminaux, tant aux Pays-Bas (Tilburg, Venlo), qu'en Belgique (Liège) et en Allemagne (Duisbourg – premier port fluvial européen). En ce sens, la dorsale européenne est devenue un grand complexe portuaire maritime et intérieur (et donc multimodal), structuré par le Rhin.

Ce chapitre, et le détour vers l'Europe Rhénane qu'il propose, vise à comprendre comment un tel corridor a émergé. Plus précisément, nous nous demanderons quelles actions publiques sous-tendent cette régionalisation portuaire. S'agit-il principalement de stratégies métropolitaines, de politiques d'aménagement et de planification et/ou de politiques locales ? Parallèlement, quelle est l'importance des stratégies des acteurs privés, acteurs portuaires (armateurs, opérateurs de terminaux), chargeurs,

¹⁵¹ Ce chapitre doit beaucoup à Wouter Jacobs qui a suivi nos travaux lors de notre séjour au sein de l'Université d'Utrecht. Notre collaboration a donné lieu à une publication sur le cas de Venlo, à laquelle a aussi participé Frank Van Dongen (Raimbault et al, 2015).

¹⁵² Ainsi défini, le complexe portuaire du delta de la Meuse et du Rhin a traité environ 773 millions de tonnes, soit plus les trafics du premier port mondial en 2012 : le complexe formé par Ningbo et Zhoushan en Chine atteignant environ 745 millions de tonnes. En termes de trafics conteneurisés, le premier port mondial en 2012 est Shanghai avec 32,5 millions d'EVP. Au total, le complexe portuaire du delta de la Meuse et du Rhin a quant à lui manutentionné 21 millions d'EVP.

prestataires logistiques et firmes de l'immobilier logistique, dans l'émergence de ce corridor ? Peut-on observer des coalitions public/privé à l'œuvre et, si oui, comment les caractériser ? Sont-elles comparables à celles que nous avons observées dans le périurbain parisien ou sont-elles d'une nature tout à fait différente ?

Selon Notteboom et Rodrigue, le processus de régionalisation se caractériserait avant tout par sa « *market-driven nature* ». Il résulterait principalement des « *logistics decisions and subsequent actions of shippers and third-party logistics providers* » (2005, p. 306). En second lieu, les opérateurs (privés) de terminaux portuaires prendraient une importance croissante au sein des organisations logistiques d'hinterland, dans un contexte de « *terminalization of supply chains* » (Rodrigue and Notteboom, 2009) et participeraient ainsi au processus de régionalisation portuaire en implantant et exploitant un nombre de plus en plus important de terminaux multimodaux, directement reliés à leurs terminaux maritimes. Au contraire, les acteurs publics joueraient un rôle mineur. Les autorités portuaires (AP) seraient relativement dépassées par ce processus qui se déploie, par définition, au-delà de leur enceinte et de leurs pouvoirs. Toutefois, les deux auteurs reconnaissent une relative importance des gouvernements locaux qui peuvent faciliter ou empêcher des développements logistiques sur leur territoire, notamment à travers leurs pouvoirs d'urbanisme et d'aménagement. D'autres travaux montrent que l'action publique joue un rôle plus important, même si elle est d'ampleur et de forme extrêmement diverses selon les contextes institutionnels et nationaux (Wilmsmeier et al, 2011 ; Monios et Wilmsmeier, 2012). Selon ces auteurs, la principale question que pose l'analyse des corridors portuaires est celle de déterminer la « direction » du processus de régionalisation portuaire, « *outside-in* », c'est-à-dire depuis les ports maritimes vers l'hinterland ou « *inside-out* », c'est-à-dire le mouvement inverse, ainsi que d'identifier les principaux facteurs et acteurs de ce processus, les pilotes (« *drivers* »), et notamment de déterminer si ces derniers sont publics ou privés. Ces deux aspects sont liés. Une direction « *outside-in* » correspond principalement aux intérêts et à l'action des autorités portuaires et des opérateurs de terminaux tandis qu'une direction « *inside-out* » correspond principalement aux intérêts et à l'action des collectivités locales, d'opérateurs ferroviaires (souvent publics) et de prestataires logistiques. Si l'on resitue ces réflexions dans le cadre de notre problématique générale, la question posée par cette dichotomie devient celle de la distinction entre des modes de gouvernance maritimes et portuaires qui tenteraient de peser sur l'évolution logistique de leur hinterland et des modes de gouvernance intérieurs qui se tourneraient vers le monde maritime et portuaire pour alimenter leur développement logistique. Cette dichotomie analytique a toutefois une limite dans la mesure où elle ne permet pas de penser l'articulation entre les deux directions lorsqu'elles sont à l'œuvre simultanément. En effet, certains acteurs, comme des firmes ou les Etats, peuvent articuler leurs stratégies sur différents lieux incluant à la fois les dimensions maritimes et terrestres des activités logistiques. C'est pourquoi, nous devons non seulement déterminer la direction et les pilotes de la régionalisation mais plus encore les processus par lesquels les différents acteurs s'alignent et forment des coalitions afin de faire émerger des centres logistiques dans l'hinterland, ce qui nous permettra de

circonscrire les modes de gouvernance de la régionalisation portuaire. La complexité du jeu d'acteurs et des échelles valide le choix d'une approche relationnelle afin d'analyser ces coalitions.

Nous conduirons l'analyse du cas néerlandais selon des étapes assez proches de celles employées pour l'étude de la métropole parisienne articulant approches géographique, économique et politique ainsi qu'échelles nationale, régionale et locale. Dans un premier temps, nous décrirons la forme de la régionalisation portuaire à l'œuvre au sein du corridor de Rotterdam. Nous tenterons ensuite de prendre la mesure de l'importance des politiques nationales d'aménagement (planification spatiale nationale) et de développement économique (politique des « Mainports », politique de « topsectors ») ainsi que des stratégies de l'AP de Rotterdam et des opérateurs privés de terminaux comme variables explicatives de la régionalisation portuaire. Enfin, au travers du cas Venlo, qui est un centre logistique des Pays-Bas situé contre la frontière allemande, entre les grands ports maritimes de Rotterdam et d'Anvers et la région de la Ruhr en Allemagne, nous montrerons dans quelle mesure l'action publique locale, et les coalitions locales qu'elle catalyse avec des acteurs privés et publics renvoyant à différentes échelles, est au cœur du processus de régionalisation portuaire.

1. La régionalisation portuaire de Rotterdam et d'Anvers

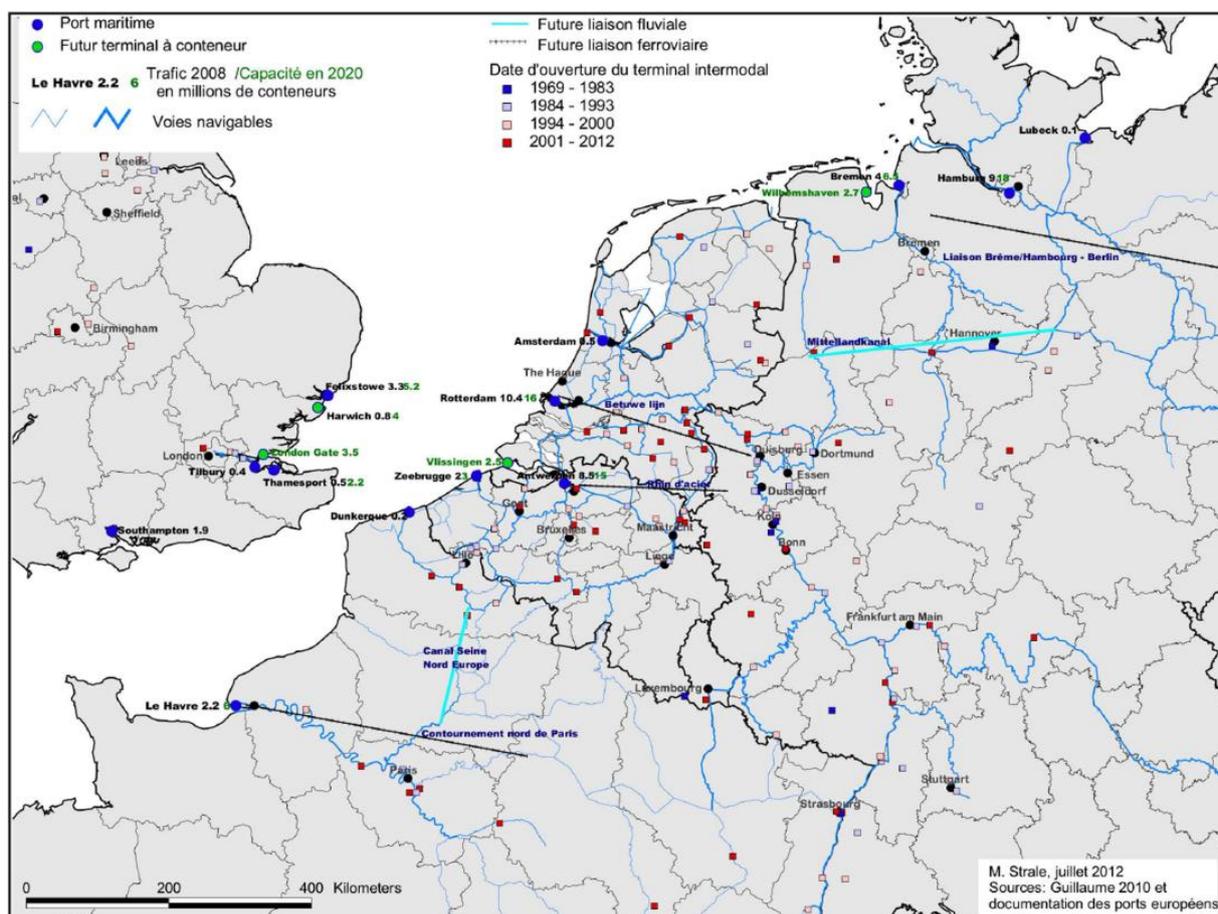
Afin de traiter les innombrables marchandises déchargées sur les ports de Rotterdam et d'Anvers, de nombreuses plates-formes logistiques, aussi bien des terminaux que des entrepôts (chapitre 1), apparaissent au sein de l'hinterland de ces ports, tant aux Pays-Bas, qu'en Belgique et qu'au sein de l'Allemagne rhénane. Ces plates-formes, parce qu'elles prennent en charge ces flux d'hinterland, sont intimement liées à ces deux ports maritimes. La régionalisation portuaire peut donc être étudiée à travers la géographie de ces terminaux et entrepôts.

Différentes notions sont mobilisées pour désigner les plates-formes logistiques propres à la régionalisation portuaire. Le terme de « port sec » a été beaucoup utilisé en ce sens. D'après la définition des Nations-Unies, un « port avancé, ou port sec, est un terminal terrestre ayant une liaison commerciale directe avec un port maritime » (ECE, 2001). Plus précisément, l'idée sous-jacente est celle d'une plate-forme logistique au sens large ayant un lien privilégié à un port, généralement via une infrastructure, ferrée ou fluviale, permettant la massification (Roso et Lumsden, 2009 ; Rodrigue et al, 2010). Derrière ce concept général, on retrouve des ports fluviaux ou des zones logistiques bien situées par rapport à un ou plusieurs ports maritimes, voire même un simple terminal intérieur permettant de désengorger les terminaux d'un port en particulier (Debrie, 2004 ; Rodrigue et Notteboom, 2009 ; Rodrigue et al. 2010). De plus, le processus de régionalisation portuaire explique aussi le succès des centres européens de distribution (chapitre 2, p. 107). En effet, une organisation logistique reposant sur des entrepôts desservant des régions européennes entières est particulièrement pertinente pour la distribution des biens d'importation, utilisant majoritairement le mode maritime. C'est pourquoi, la question de l'accès à un port maritime est centrale pour un centre européen de distribution. Par conséquent, ce type d'établissement logistique tend à rechercher une implantation

dans un port sec. La régionalisation portuaire participe donc de l'implantation d'entrepôts de grande taille dans les régions métropolitaines ayant de bons accès aux ports maritimes.

La géographie de la régionalisation portuaire de Rotterdam peut donc être appréhendée à travers le nombre et la localisation des terminaux intermodaux et des surfaces d'entreposage dans l'Europe du Nord ouest, même si une part de ces derniers correspond à des activités logistiques locales et donc indépendantes des flux maritimes. Une étude de la géographie des terminaux intermodaux dans cet espace met en évidence une logique de concentration de ces équipements dans l'hinterland des deux grands ports du Benelux, traçant un corridor jusqu'à la Ruhr (Figure 7-1). La Figure 7-1 montre de plus que leur nombre a singulièrement augmenté à partir des années 1990.

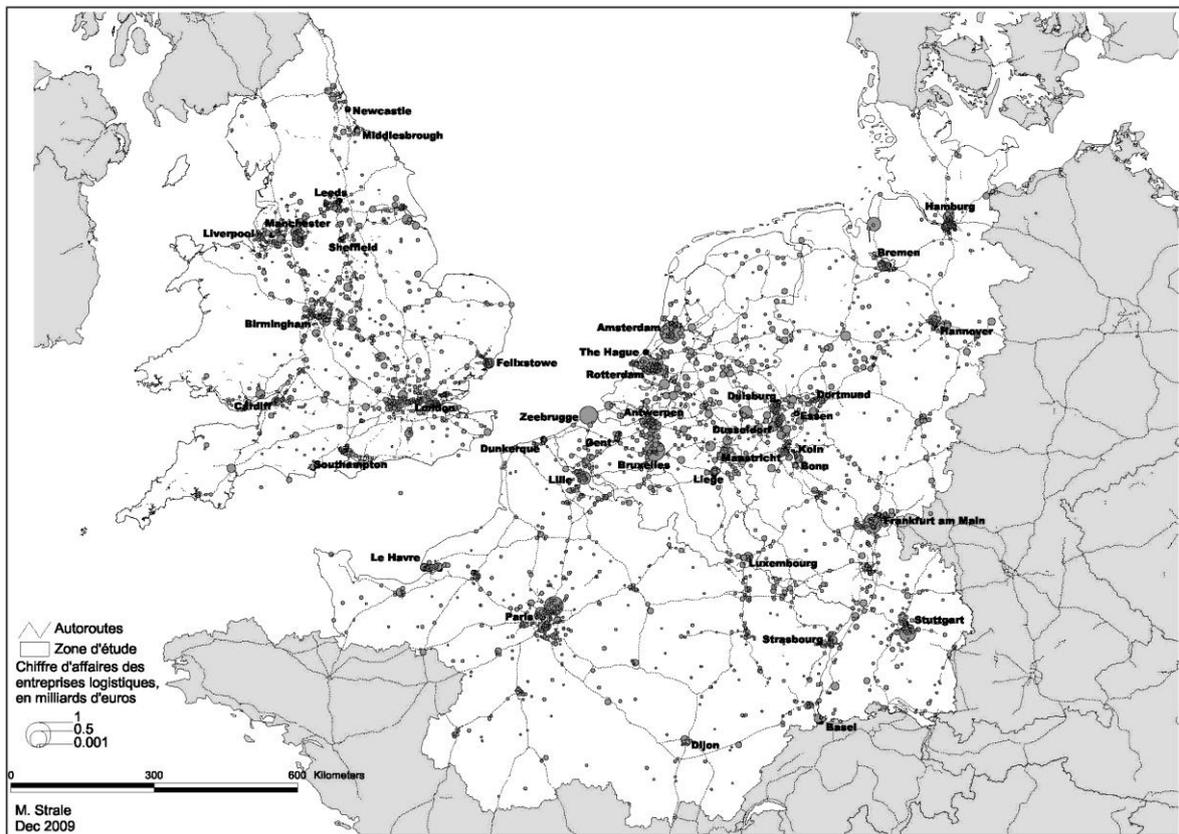
Figure 7-1. Les terminaux intermodaux dans l'Europe du Nord-Ouest



Source : Strale, 2013, p. 258.

La géographie des établissements logistiques est assez similaire et met en évidence la même logique de corridor. La porte d'entrée portuaire du Benelux est aussi un espace de concentration logistique qui se prolonge jusqu'à la Ruhr et le Nord de la France (Figure 7-2). Apparaît aussi la concentration logistique liée à la métropolisation (chapitre 2).

Figure 7-2. Géographie logistique de l'Europe du Nord-Ouest

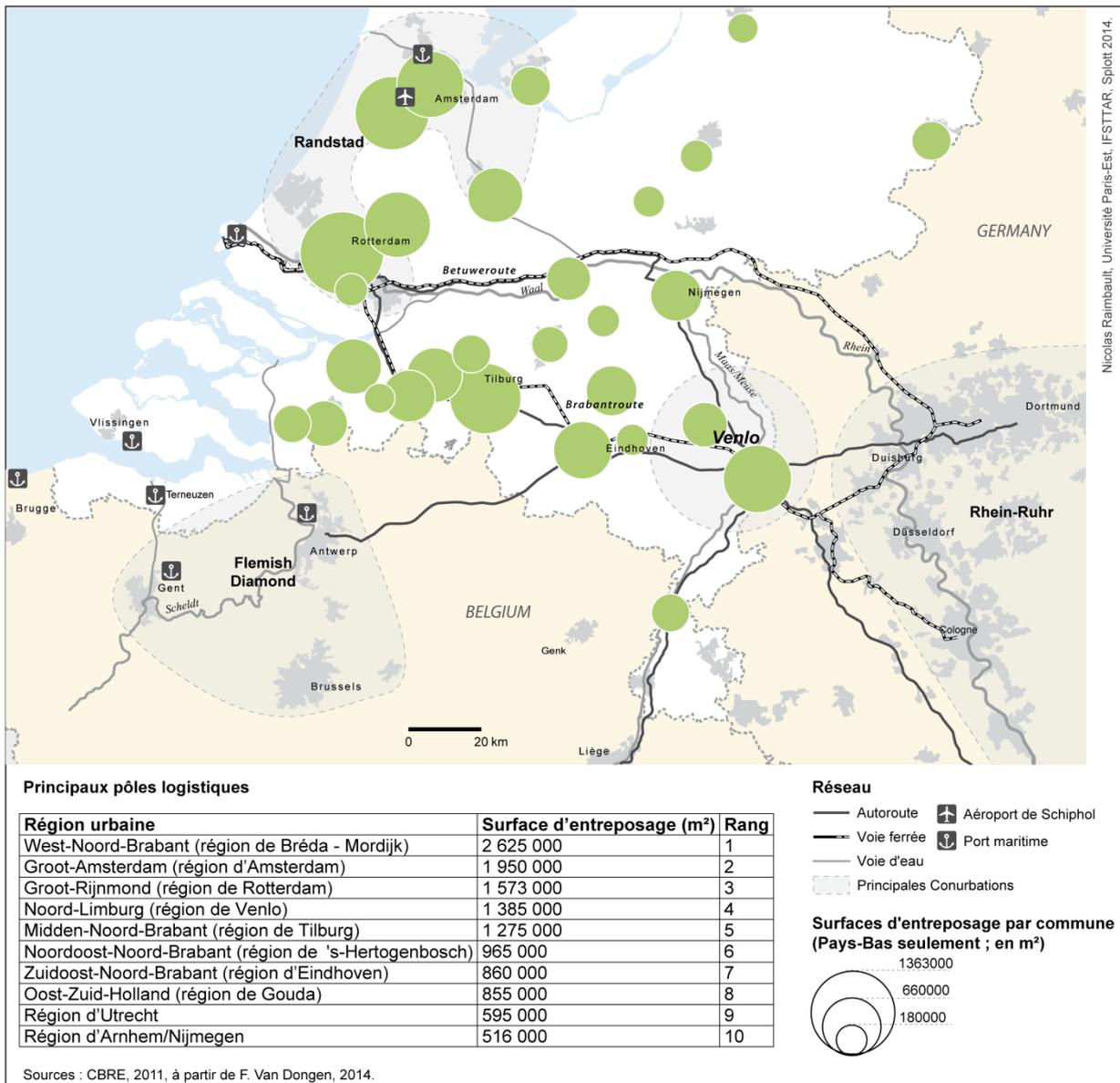


Source : Strale, 2012.

La dynamique de régionalisation portuaire est aussi manifeste à l'échelle des Pays-Bas. La géographie des surfaces d'entreposage rend compte du poids des deux portes d'entrée principales : Rotterdam et Amsterdam, avec son port et surtout son aéroport (Schiphol)¹⁵³. Apparaît ensuite, de manière marquée, un corridor logistique qui se déploie depuis ces portes d'entrée jusqu'à la frontière allemande. Plus précisément, ce corridor suit la ligne ferroviaire historique allant de Rotterdam à Duisburg en passant par le Brabant et Venlo (Brabantroute), qui a ensuite été doublée par plusieurs autoroutes. La Meuse suit aussi plus ou moins ce trajet et offre donc une alternative fluviale. En termes d'entreposage, le principal pôle logistique néerlandais n'est ni Rotterdam, ni Amsterdam, mais le Brabant Occidental, situé juste au sud de Rotterdam, et donnant accès à la fois à l'Europe rhénane, à la Belgique et à la France. Viennent ensuite Rotterdam et Amsterdam-Schiphol puis, avec des surfaces d'entreposage très proches, les principaux pôles de la route du Brabant que sont Tilburg et Venlo. Parallèlement, le parcours le plus direct depuis les deux portes d'entrée vers l'Allemagne par le Rhin, qui a été doublé par une autoroute (A15) et une voie ferrée dédiée au fret (la Betuweroute), n'a pas suscité l'émergence de grand centre logistique intérieur (Figure 7-3).

¹⁵³ Avec environ 1,5 million de tonnes, l'aéroport de Schiphol est le troisième aéroport européen pour le fret. Il est notamment le premier hub européen pour le commerce international des fleurs, en lien avec le complexe d'Aalsmeer, situé dans son immédiate proximité, qui constitue à la fois un marché de gros, une bourse et un centre logistique de premier ordre.

Figure 7-3. Géographie logistique des Pays-Bas (surface d'entreposage par commune)



Une analyse de l'emploi logistique¹⁵⁴ montre que les économies locales ayant le degré de spécialisation logistique le plus poussé ne correspondent pas particulièrement aux grands ports maritimes et aéroports mais davantage aux centres logistiques intérieurs (Tableau 7-1).

¹⁵⁴ Définies statistiquement comme la somme des activités de transport pour compte d'autrui et de commerce de gros (qui comprend les activités logistiques de la grande distribution) (Van der Heuvel et al, 2013).

Tableau 7-1. Importance des activités logistiques dans l'économie régionale en termes de Location Quotients

Region Urbaine	Emplois logistiques					
	1996	Rang	2003	Rang	2011	Rang
Zuidwest-Gelderland (région de Tiel)	1,59	1	1,66	1	1,63	1
Oost-Zuid-Holland (région de Gouda)	1,34	3	1,37	3	1,46	2
Noord-Limburg (région de Venlo)	1,02	13	1,30	6	1,40	3
Zuidoost-Zuid-Holland (région de Dordrecht)	1,28	6	1,33	4	1,40	4
Groot-Rijnmond (région de Rotterdam)	1,49	2	1,33	5	1,35	5
Delft en Westland (région de Delft)	1,29	5	1,39	2	1,28	6
West-Noord-Brabant (région de Bréda - Mordijk)	1,15	8	1,19	8	1,27	7
Midden-Noord-Brabant (région de Tilburg)	1,12	9	1,19	9	1,26	8
Noordoost-Noord-Brabant (région de 's-Hertogenbosch)	1,01	15	1,19	7	1,23	9
Flevoland (région d'Almere)	1,04	11	0,99	16	1,09	10

Source : LISA, 2011. Conception : Van Dongen, 2014.

Si l'on exclut les emplois du commerce de gros, qui renvoient en partie à des activités logistiques purement locales ou nationales, le constat reste proche. L'économie locale la plus spécialisée dans les activités dites de « transport » (comprenant toute les prestations logistiques externalisées) est Venlo et non Rotterdam (Tableau 7-2). Venlo apparait aussi comme étant l'économie suivant une trajectoire de spécialisation la plus poussée. Dans le Tableau 7-1, elle passe du 13^{ème} rang en 1996 au 3^{ème} en 2011. Au contraire, dans les deux tableaux, Rotterdam perd des places depuis 1996.

Tableau 7-2. Importance des activités de « transport » dans l'économie régionale en termes de Location Quotients

Region Urbaine	Emplois de « transport »					
	1996	Rang	2003	Rang	2011	Rang
Noord-Limburg (région de Venlo)	1,43	4	1,77	2	2,02	1
Zuidwest-Gelderland (région de Tiel)	1,71	3	1,85	1	1,96	2
Groot-Rijnmond (région de Rotterdam)	2,00	1	1,76	3	1,86	3
Midden-Noord-Brabant (région de Tilburg)	1,20	7	1,26	7	1,48	4
West-Noord-Brabant (région de Bréda - Mordijk)	1,24	6	1,23	8	1,45	5
Zuidoost-Zuid-Holland (région de Dordrecht)	1,35	5	1,32	6	1,30	7
Oost-Zuid-Holland (région de Gouda)	0,84	23	0,88	20	0,99	14
Noordoost-Noord-Brabant (région de 's-Hertogenbosch)	0,96	16	1,10	13	0,97	16
Delft en Westland (région de Delft)	0,96	15	0,92	18	0,96	18
Flevoland (région d'Almere)	0,57	38	0,64	34	0,77	27

Source : LISA, 2011. Conception : Van Dongen, 2014.

La comparaison entre la Brabantroute et la Betuweroute montrent que la situation géographique et l'accès aux infrastructures de transport, bien qu'extrêmement structurantes, ne suffisent pas à expliquer la géographie de la régionalisation portuaire. Cette dernière résulte aussi de choix politiques. Par exemple, un centre logistique de grande ampleur a été planifié auprès de Nimègue, directement connecté à la Betuweroute alors en cours de construction, pour fonctionner en tandem avec le port de Rotterdam. Il s'agissait d'un projet conjoint de l'AP de Rotterdam et de l'opérateur de terminal privé ECT¹⁵⁵. Ce projet avait, de plus, le soutien de l'État néerlandais. Cependant, les gouvernements locaux de la région de Nimègue se sont immédiatement opposés au projet. Ils doutaient fortement de son intérêt économique local (Raimbault et al, 2015).

Cet exemple montre que les différents acteurs que nous avons distingués à partir de la revue de littérature, sont à l'œuvre en matière de développement de centres logistiques intérieurs aux Pays-Bas. Les modalités de leurs actions renvoient à des logiques à la fois « *outside in* » et « *inside out* » (Wilmsmeier et al, 2011 ; Monios et Wilmsmeier, 2012). Afin de les analyser et ainsi d'expliquer l'émergence de ce corridor et de ces centres logistiques intérieures, nous prendrons tout d'abord la mesure de l'importance des politiques nationales d'aménagement et de développement économique puis de celle des stratégies de l'AP de Rotterdam et des opérateurs privés de terminaux. Enfin, nous approcherons le rôle des politiques locales à travers l'étude du cas de Venlo dont nous avons montré statistiquement l'importance croissante au sein du processus de régionalisation des ports de Rotterdam et d'Anvers.

2. Aménager la régionalisation portuaire

Les politiques nationales d'aménagement du territoire ont été profondément remodelées à partir de la fin des années 1980. Leur principal objectif passe de la redistribution spatiale au soutien des moteurs de la compétitivité économique nationale et tout particulièrement du port de Rotterdam (Brenner, 2004). Dans un premier temps, nous présenterons cette mutation historique. Puis, nous étudierons les derniers documents de planification nationale et leurs principaux objectifs afin de saisir si la régionalisation portuaire a été peu ou prou planifiée ou recherchée d'une façon ou d'une autre dans le cadre de ces mutations générales.

2.1. Les mutations de la politique nationale d'aménagement du territoire

Les politiques nationales d'aménagement du territoire sont, historiquement, extrêmement structurantes aux Pays-Bas. L'État central procède depuis l'après-guerre à une planification spatiale exhaustive du territoire nationale, contrôlant l'usage des sols et le développement des infrastructures.

¹⁵⁵ ECT (Europe Container Terminals) fait partie depuis 1999 du groupe multinational hongkongais Hutchinson Port Holding's. Elle a été historiquement fondée par des entrepreneurs de Rotterdam puis l'autorité portuaire de Rotterdam est rentrée dans son capital avant le rachat par Hutchinson.

Les différents schémas qui se succèdent ont en commun la volonté de limiter la croissance du cœur urbain du Pays, la Randstad (la conurbation formée par les villes d'Amsterdam, Rotterdam, La Haye et Utrecht), et de stimuler le développement des territoires plus périphériques (Brenner, 2004 ; van der Burg et Vink, 2008 ; van Remmen et van der Burg, 2008 ; Salet et Wolter, 2009). Ce choix découle d'une part des fortes contraintes environnementales auxquelles est soumis ce territoire situé pour partie en dessous du niveau de la mer et très densément peuplé. Il correspond d'autre part à un objectif politique de redistribution spatiale de la croissance urbaine et économique de la Randstad vers les autres territoires, ainsi que de répartition des activités de production, des équipements et des infrastructures.

Les effets redistributifs des politiques nationales d'aménagement du territoire sont renforcés encore par le système très centralisé de financement des collectivités locales. Les revenus des communes proviennent à 85% de l'Etat, sous la forme d'une dotation générale et de dotations sectorielles. La part des recettes fiscales locales est extrêmement limitée. Le niveau de ces taxes est bas et varie peu d'une commune à l'autre. Surtout, une très forte péréquation s'applique : une grande partie du fruit des taxes locales est prélevée puis redistribuée par l'Etat. Dans ce contexte, l'autonomie fiscale des communes néerlandaises est limitée (Kreukels et Spit, 1989 ; van der Valk, 2002). Un moyen pour elles d'augmenter leurs revenus propres est de mettre en œuvre des opérations d'aménagement : les charges foncières ainsi vendues peuvent représenter une grande part de leur revenus propres (Needham, 1997 ; Buitelaar et al, 2007). Les politiques d'aménagement du territoire de l'Etat néerlandais sont tout à fait caractéristiques de la période fordiste en Europe occidentale. Elles correspondent à ce que Brenner appelle le « keynésianisme spatial » (2004).

Ces politiques connaissent une mutation radicale à la fin des années 1980. A partir du quatrième rapport sur la planification spatiale de 1988 et de son supplément de 1990 connu sous le nom de VINEX, l'objectif de la planification spatiale n'est plus la redistribution mais au contraire le soutien aux territoires les plus développés appréhendés comme les moteurs de l'économie nationale, comme étant les territoires les plus stratégiques pour la compétitivité économique des Pays-Bas (Brenner, 2004, p. 251). Le principal territoire stratégique identifié par ces documents de planification est la Randstad (Faludi et van der Valk, 1994 ; Tömmel, 1992). Alors que les documents de planification la définissaient auparavant comme étant une conurbation tentaculaire dont il faudrait freiner la croissance urbaine, à partir de 1988, la stratégie spatiale nationale la présente comme la seule métropole néerlandaise en compétition avec Londres, Paris et Milan et donc qu'il faut soutenir dans ce but. Dans cette compétition, le principal avantage comparatif de la Randstad reposerait, d'après ces documents, sur ses deux Mainports : le port maritime de Rotterdam et l'aéroport de Schiphol. Leur développement serait une condition préalable pour stimuler « *a metropolitan business climate that is internationally competitive [and] drawing new business to the Randstad* » (Staalduine and Drexhage, p. 192, cité par Brenner, 2004, p. 234). Le principal objectif de la planification spatiale nationale devient donc celui de soutenir la compétitivité de la Randstad ; la stratégie économique nationale consiste à favoriser le développement des deux Mainports. Une politique nationale des Mainports, auparavant

gérés localement, se met ainsi en place. Son objectif est de promouvoir les Pays-Bas comme un « *distribution land* » (« *distributieland* ») (Brenner, 2004).

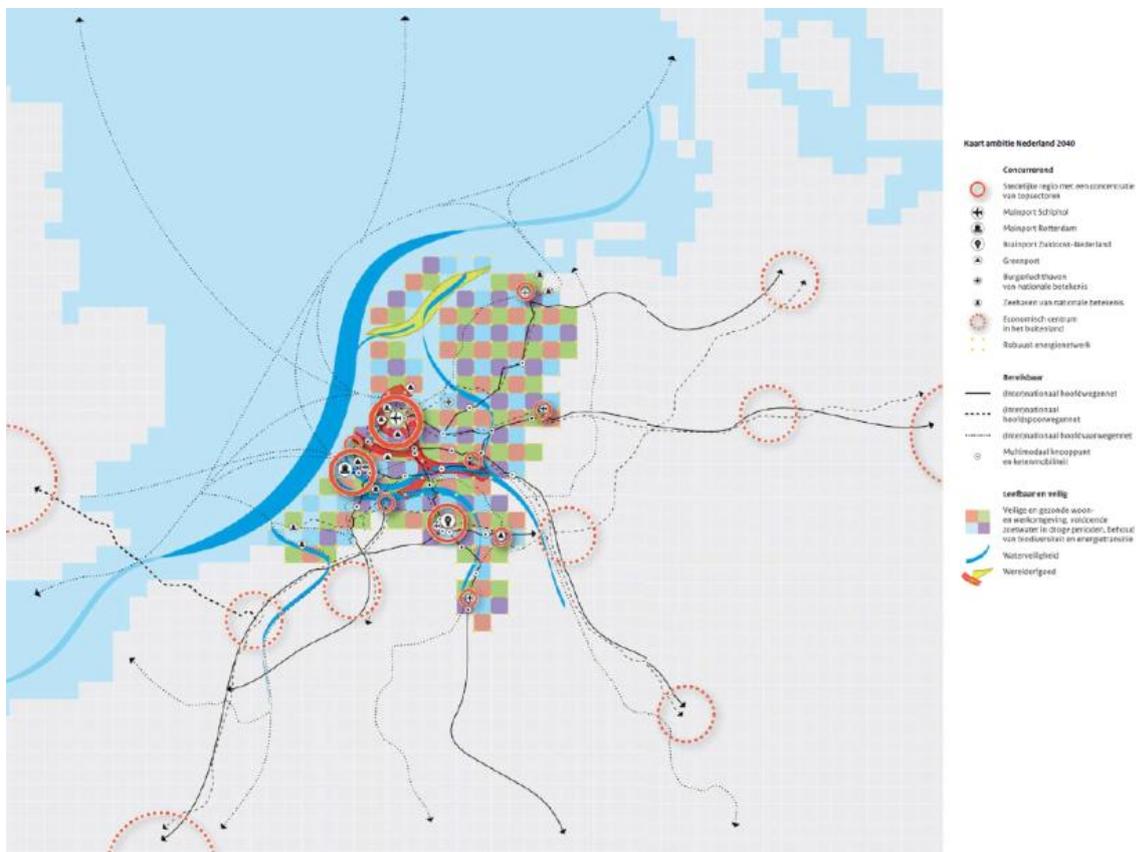
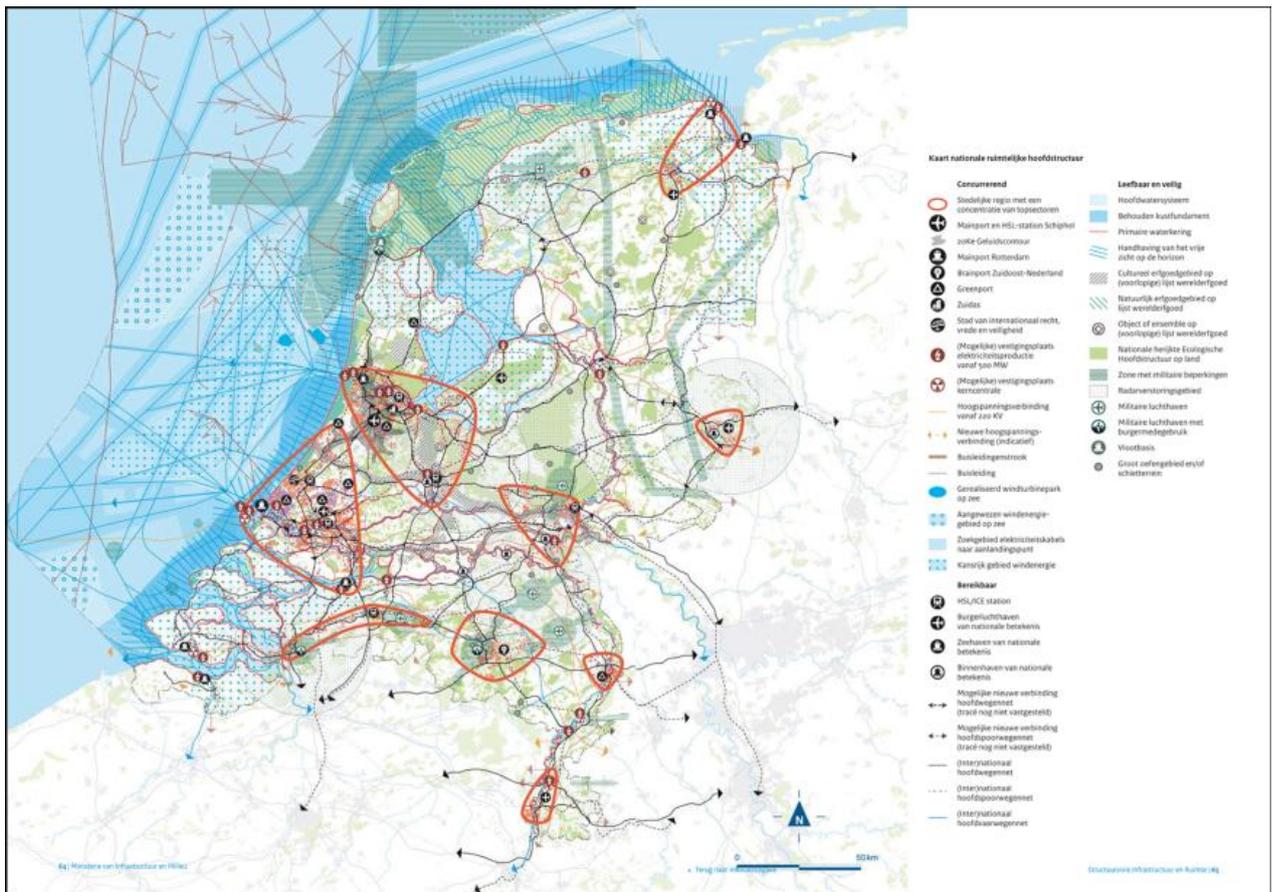
Cette mutation de l'aménagement du territoire est l'un des exemples choisis par Brenner pour illustrer l'émergence de « *new State spaces* » autour des territoires métropolitains vus comme « stratégiques » et autour d'objectifs de compétitivité plutôt que de redistribution (Brenner, 2004, p. 235 - p. 236 et p. 251 - p.252). La mutation de l'aménagement du territoire aux Pays-Bas correspond bien au passage du « *Keynesian welfare state* » au « *Schumpeterian workfare state* » théorisé par Jessop comme étant l'une des conséquences du passage au post-fordisme et de l'avènement de l'Etat néolibéral (Jessop, 1993).

2.2. A la recherche des moteurs de l'économie nationale : les trois « -ports » et la Randstad

Les mutations des objectifs de la planification spatiale ont eu d'importantes conséquences sur la nature même du document de planification spatiale nationale. A partir de la version de 2006, ce document cesse d'être une planification de l'usage des sols (« *Nota Ruimte* ») pour devenir une planification des infrastructures d'intérêt national, ces infrastructures étant définies de manière large comme les moteurs de l'économie nationale. Le document propose avant tout une vision stratégique (« *Structuurvisie* »). En effet, le « *planning act* » de 2008 a décentralisé la régulation de l'usage des sols aux communes : permis de construire et conduite de l'aménagement à l'image de ce qui prévaut pour les communes françaises. De manière cohérente, le ministère en charge de l'aménagement du territoire change de dénomination en 2011 : le ministère de la planification spatiale, du logement et de l'environnement laisse place au ministère des transports, des infrastructures et de la gestion hydraulique.

Les principales infrastructures stratégiques que les derniers documents de planification (2006 et 2013) distinguent sont, bien sûr, les deux Mainports de Rotterdam et de Schiphol ainsi que les axes de transport leur donnant accès aux différentes échelles locales, régionales, nationales et européennes. Ils mettent aussi en exergue deux types de clusters spécialisés dits « Brainports » et « Greenports » ainsi que les principaux pôles urbains où se concentrent les activités économiques stratégiques (définies par la politique de « topsectors » que nous présenterons ci-dessous) et enfin les principaux axes de transport autoroutiers, ferroviaires et fluviaux.

Figure 7-4. La stratégie spatiale nationale 2013 (a) et la vision 2040 (b)



Source : *Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte*, 2013, pp. 64-65 (a) et pp. 26-27 (b).

Les Brainports sont conçus comme des centres d'innovation pensés autour de la relation entre entreprises, universités et centres de recherches à la manière des technopôles (Veltz, 2000, 2005). Dans les deux derniers documents de planification nationale, un seul espace a été désigné Brainport : Eindhoven, la ville de Philips et de l'université technologique, principal centre d'ingénierie du pays.

Les Greenports sont des clusters horticoles, associant production agricole, industrielle et efficacité logistique (une grande part de la production a vocation à être exportée). A partir de 2006, un programme de mise en œuvre est publié : *Greenport(s) Nederland. Manifest voor Uitvoering*. L'importance économique des Greenports est officiellement reconnue dans le cadre du plan de 2006 :

« Les Pays-Bas ont acquis une position de leader au sein de certaines niches du commerce international, en particulier dans les secteurs de l'horticulture et de l'agro-alimentaire. Ces derniers constituent la base d'un complexe agro-alimentaire à forte intensité cognitive concentré en quelques espaces d'importance nationale : les « Greenports ». Le développement futur des Greenports néerlandais est étroitement lié au développement des Mainports en termes d'innovation, de transport, d'accessibilité et d'aménagement au sein des aires urbaines du pays. Afin de renforcer la compétitivité des Pays-Bas, le gouvernement néerlandais soutient le développement des Greenports. » (Greenport(s) Nederland. Manifest voor Uitvoering, p.6 ; Original en néerlandais, traduction en anglais par W. Jacobs puis notre traduction en français)

Six agglomérations sont dotées du statut de Greenport : Venlo, Westland, Boskoop, Duin et Bollenstreek, Aalsmeer (en 2005) et Noord-Holland (dans un second temps, en 2011). Toutes sont localisées dans la Randstad sauf une : Venlo (Figure 7-5).

Figure 7-5. Géographie économique stratégique



Source : *Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte*, 2013, p. 32

Ces deux concepts d'aménagement sont postérieurs à la politique des Mainports et datent du début des années 2000. Dans leur dénomination, ils partagent en commun une référence au terme de « -port ». Cette dernière révèle le mécanisme de cadrage à l'œuvre dans cette politique¹⁵⁶. La référence au port a été délibérément choisie pour doter cette politique d'un certain niveau d'importance, dans la mesure où les Mainports constituent le cœur de la politique économique nationale depuis la fin des années 1980. De plus, pour le cas des « Greenports »¹⁵⁷, par cette dénomination un lien explicite est établi entre le secteur horticole, tourné vers l'exportation, et le secteur logistique, chargé de lui fournir des solutions adéquates, ainsi qu'avec les enjeux d'accessibilité en transport des clusters horticoles néerlandais.

Enfin, au-delà de la politique de clusters, l'étude des documents de planification met en évidence une attention toute particulière à la métropolisation économique et notamment au poids de la Randstad où sont localisées la plupart des infrastructures et activités jugées stratégiques. Cependant, ce souci réel de l'Etat néerlandais ne s'est pas traduit par la mise en place d'une ou plusieurs institutions métropolitaines en charge du développement et de l'aménagement de la Randstad, ni des autres métropoles néerlandaises, malgré plusieurs tentatives (Jouve et Lefèvre, 1999, 2004 ; Salet, 2006 ; Baudelle et Houllier-Guibert, 2011). Ni la Randstad dans son ensemble, ni les agglomérations d'Amsterdam, de Rotterdam, d'Utrecht et de la Haye ne sont parvenues à devenir des villes-provinces dotées de compétences structurantes. Les différentes communes et provinces de la Randstad coopèrent dans le cadre de diverses instances ayant connu d'importantes évolutions depuis les années 1990 et sur des périmètres plus ou moins larges : à l'échelle des principaux pôles urbains et des ailes nord et sud de la conurbation par exemple. Existe ainsi une « Regio Randstad » au sein de laquelle les quatre provinces de la Randstad coopèrent. Son action se limite essentiellement à la promotion économique et au marketing territorial aux échelles nationale et internationale. Elle ne constitue pas une instance de planification. Davantage qu'à travers ces instances, l'Etat central s'est « réétalonné », pour reprendre le concept de Brenner (2004), au sein de la Randstad en entrant dans les structures de gouvernance des deux mainports et à travers un document de planification dédié à la Randstad : « *Structuurvisie Randstad 2040* » (2008). Ce document décline dans ce territoire stratégique les grands objectifs présentés dans la stratégie spatiale nationale et établit une liste de projets d'investissement prioritaires : « *Randstad Urgent programme* ». Il s'agit principalement de projets liés au développement des Mainports et de leurs accès. L'objectif d'attirer des centres de distribution européens est évoqué mais n'est pas traduit en actions.

¹⁵⁶ Cadrer est nommer (Faludi, 1996).

¹⁵⁷ Le terme « green- », quant à lui, n'est pas couramment associé au secteur horticole, il renvoie plutôt à la notion de développement durable, ce qui offre une certaine latitude dans la définition du périmètre d'application de la politique de cluster correspond aux Greenports.

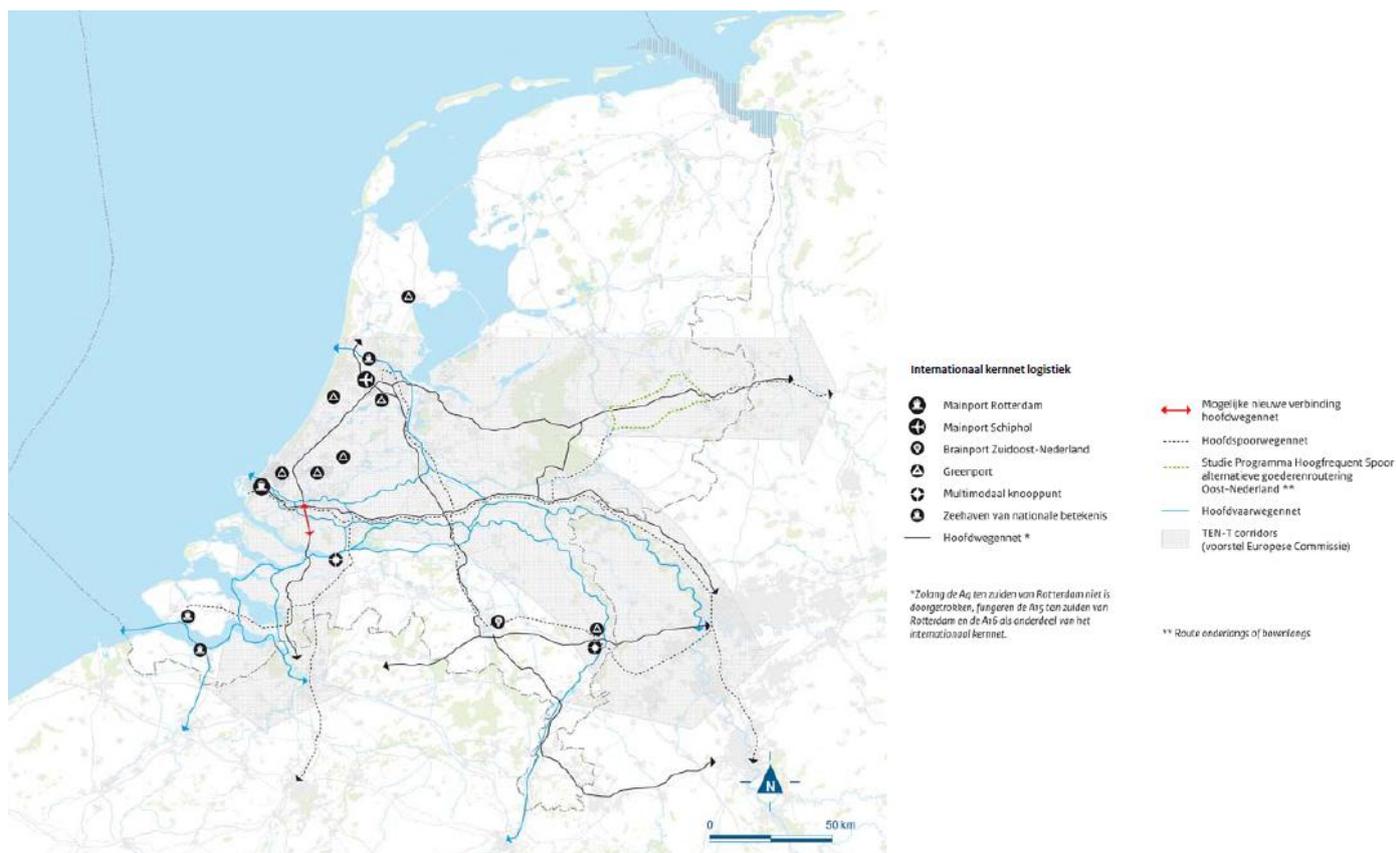
2.3. Une régionalisation portuaire non planifiée

En termes d'aménagement, la politique des Mainports de l'Etat a consisté en un soutien au financement de leur développement respectif (extension, nouveaux équipements) et en la construction de nouvelles infrastructures de connexion à leur hinterland. En 1989, l'Etat décide de construire une nouvelle ligne ferroviaire directe et dédiée au fret entre le port de Rotterdam et l'Allemagne : la *Betuweline*. Sa construction débute en 1996 et coûte finalement près de 5 milliards €. Au-delà de cette infrastructure, la politique étatique de Mainports n'a pas entraîné l'aménagement de centres logistiques intérieurs par l'Etat lui-même. Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, un centre logistique était planifié dans les environs de Nimègue mais ce dernier n'a pas été mis en œuvre. Aucun autre projet n'a été mené.

Cette analyse des documents nationaux d'aménagement du territoire semble montrer que la régionalisation portuaire, c'est-à-dire le développement de centres logistiques intérieurs en lien avec le port de Rotterdam, n'a pas été planifiée à l'échelle nationale. Si le développement des Mainports et la connexion à leur hinterland apparaît nettement comme l'un des principaux objectifs de la politique nationale d'aménagement du territoire, la question précise du développement des implantations et des zones logistiques dans l'hinterland est largement absente des documents. Cependant, la comparaison entre les plans de 2006 et 2013 et la vision de l'Etat au sujet de la Randstad (écrite en 2008) montre que cette thématique est de plus en plus explicitement portée. Apparaît dans l'opus de 2013 une carte du « réseau logistique international » (« *internationaal kernnet logistiek* » : p. 46) au sein de la partie consacrée au transport. Cette carte, extrêmement simple, représente les principaux axes de transport, les corridors identifiés par la commission européenne dans le cadre du réseau trans-européen de transport (RTE-T)¹⁵⁸, et les principaux lieux logistiques : les Mainports, les autres ports maritimes, les Greenports, le Brainport (étonnement) et les grands « nœuds multimodaux » (« *multimodaal knooppunt* »). Ces derniers se rapprochent de la notion de centres logistiques intérieurs. La carte distingue à ce titre Moerdijk dans le Brabant occidental et Venlo (Figure 7-6). De plus, le document de 2013 acte la spécialisation logistique du Brabant et du Limbourg et l'importance de cette dernière pour le développement du port de Rotterdam. Comme nous le voyons à travers ces deux extraits, la planification nationale reconnaît l'existence de la régionalisation portuaire et lui confère une certaine importance. Cependant, à la manière de la carte de l'armature logistique du Schéma Directeur Régional d'Ile-de-France (chapitre 3, chapitre 8), la planification entérine la géographie actuelle de la régionalisation portuaire plus qu'elle ne la détermine. La régionalisation portuaire semble devenir petit à petit un objet des politiques nationales d'aménagement du territoire mais n'apparaît pas comme un véritable objectif stratégique.

¹⁵⁸ Le réseau trans-européen de transport est une politique européenne visant la mise en œuvre de plusieurs corridors de transport multimodaux reliant les principaux pôles et capitales européens.

Figure 7-6. « Réseau logistique international »



Source : *Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte*, 2013, p. 46.

La régionalisation portuaire de Rotterdam, et le développement logistique de l'hinterland que ce processus implique, n'a pas été et n'est pas planifiée. Ce phénomène n'a pas constitué un objectif de la politique nationale d'aménagement, mais semble être plutôt une conséquence du développement des Mainports, une conséquence que le dernier document de planification prend en compte.

3. « Outside in » : une coalition portuaire à l'attaque de l'hinterland ?

La politique des Mainports ne se limite pas à l'inscription du port de Rotterdam et de l'aéroport de Schiphol dans les schémas stratégiques nationaux. Dans ce cadre, l'Etat néerlandais devient actionnaire de ces deux infrastructures et pèsent ainsi sur leur stratégie. De plus, cette politique cristallise une puissante coalition nationale public/privé logistique et portuaire. Les acteurs de cette dernière, telle que l'AP de Rotterdam, mettent-ils en place des stratégies de régionalisation portuaire ? Nous présenterons tout d'abord les contours de cette coalition puis les stratégies vis-à-vis de l'hinterland de deux de ces piliers : l'AP de Rotterdam et ECT, le principal opérateur de terminaux du port de Rotterdam, filiale du premier opérateur de terminaux mondial (Hutchinson Port Holding's).

3.1. « Nederland Distributieland » : une coalition nationale logistico-portuaire

La politique des Mainports, en posant pour objectif de faire des Pays-Bas un « *distribution land* » s'est traduite par une mutation considérable de la gouvernance du port de Rotterdam, de l'importance conférée au port ainsi que par la reconnaissance de la logistique comme constituant un secteur économique en soi, défini autour de l'attraction et la gestion des flux internationaux.

De 1932 jusqu'au début des années 2000, le port de Rotterdam est un port municipal. L'AP qui le gère prend la forme d'un département municipal. Le port de Rotterdam correspond alors au « modèle hanséatique » propre aux villes-ports de l'Europe du Nord : l'intérêt de la ville et l'intérêt du port ne font qu'un, le port est appréhendé comme un service public municipal (Jacobs, 2007 ; Notteboom et al, 2013). Bien que premier port mondial de 1962 à 2005, le port de Rotterdam est donc, institutionnellement parlant, seulement d'intérêt local. Il relève uniquement de la politique de la commune de Rotterdam. En contrepoint, la politique étatique des Mainports instaure une rupture forte. Elle met progressivement à mal ce modèle hanséatique, bien que son héritage soit encore structurant. En effet, la politique portuaire de l'Etat entraîne de fait la reconnaissance de l'intérêt national, et non seulement local, du port de Rotterdam, défini comme un moteur de la compétitivité nationale. Dans ce cadre, l'Etat relance à partir des années 1990 une vague de grands investissements pour mettre fin au relatif immobilisme (municipal) des années 1970 et 1980. Il s'agit d'une part de la *Betuweline*, que nous avons présentée ci-dessus, et d'autre part d'une extension du port vers l'Ouest via l'aménagement de 2000 ha de nouveaux polders pour accueillir notamment de nouveaux terminaux à conteneurs, « *Maasvlakte 2* », afin de doubler la capacité du port en la matière (de 15 à 30 millions d'EVP). Ce projet est acté en 1993, confirmé en 2004 ; les travaux débutent en 2008 et sont en passe de se terminer en ce qui concerne la phase de poldérisation. Ces deux projets sont financés en partie par l'Etat parce que le développement du port de Rotterdam relève dorénavant de l'intérêt national.

De plus, la mise en œuvre du projet *Maasvlakte 2* conduit à bouleverser profondément la gouvernance de l'AP de Rotterdam. Pour financer le projet, l'Etat central exige que l'AP prenne la forme d'une entreprise, éventuellement partiellement privatisée (Notteboom et al, 2013), c'est-à-dire quitte le giron de l'administration municipale. L'Etat a l'objectif d'en devenir actionnaire. De plus, la communauté portuaire fait, elle aussi, pression pour qu'advienne cette « *corporatization* ». En janvier 2004, le l'AP devient finalement une entreprise publique dont la municipalité de Rotterdam est l'actionnaire majoritaire (deux-tiers des actions) et l'Etat l'actionnaire minoritaire (un tiers). Ce dernier apporte 1,5 milliards € dans le capital. Cet apport est principalement utilisé pour financer *Maasvlakte 2*. Les modalités de la participation de l'Etat néerlandais au financement de *Maasvlakte 2* posaient ainsi pour condition un changement profond de structure de gouvernance. Suite à la « *corporatization* », la municipalité, et tout particulièrement les élus municipaux, contrôle bien moins étroitement la gestion du port. Les représentants de la commune ne siègent qu'à l'assemblée annuelle des actionnaires. De plus, le personnel de direction est largement renouvelé : de nombreux cadres issus du privé intègrent les instances de direction du port (Notteboom et al, 2013). Le port de Rotterdam perd ainsi son lien

exclusif avec la municipalité de Rotterdam, ses élus et son territoire. Son nouveau statut lui permet de prendre des participations dans des entreprises et d'investir dans des territoires situés en dehors du périmètre municipal, c'est-à-dire déterritorialise le port. Nous en étudierons ci-dessous les conséquences en termes de stratégie d'hinterland. De son côté, l'Etat devient un acteur portuaire. En somme, dans le cadre de sa politique de Mainports, une coalition nationale se met en place entre le port de Rotterdam et l'Etat néerlandais, ainsi qu'avec l'aéroport de Schiphol.

De plus, la politique des Mainports constitue un contexte favorable à la reconnaissance de la logistique comme constituant un secteur économique en soi, un secteur défini tout particulièrement autour de l'attraction et de la gestion des flux internationaux. La logistique est l'industrie phare d'un pays qui se veut « *distribution land* ». Une association de promotion, « *Holland International Distribution Council* » (HIDC), ou en néerlandais, « *Nederland Distributieland* » (NDL), institutionnalise et représente ce secteur selon cette définition. La plupart des firmes du transport, celles des activités portuaires notamment, et de la logistique, à la fois nationales et internationales, en sont membres. On y retrouve aussi les principales banques nationales et entreprises de conseil ainsi que des développeurs-investisseurs immobiliers, comme Prologis. Enfin, cette association regroupe de très nombreux acteurs publics : communes correspondant aux Mainports et communes du corridor portuaire (Tilburg, Venlo et Venray tout particulièrement), agences de développement, universités et bien sûr les Mainports¹⁵⁹. Cette association constitue le principal interlocuteur de l'Etat en matière logistique et portuaire. La politique des Mainports tend à se confondre avec cette association. Au-delà de la représentation sectorielle, son principal objectif est de faciliter les investissements internationaux concernant ce secteur, d'attirer les flux internationaux vers les Mainports, de conforter les Pays-Bas en tant que principale porte d'entrée européenne. L'association travaille de manière étroite avec l'agence néerlandaise des investissements étrangers :

« *HIDC represents the Dutch logistics sector, and helps international companies make a smooth entry into the European market through the region's leading gateway, the Netherlands.* » (Site web d'HIDC : <http://www.ndl.nl/contact/about-us-2/> consulté le 13/06/2014)

Cette association constitue le cœur de la coalition logistico-portuaire catalysée par la politique des Mainports.

Le pouvoir et l'importance de cette coalition peut se vérifier à travers la reconnaissance de la logistique comme constituant l'un des « *topsectors* » des Pays-Bas. Depuis 2011 (*Bedrijfslevennota*), la politique économique nationale repose sur neuf *topsectors* : Agriculture et agro-alimentaire, Biologie et santé, Systèmes et matériaux de haute technologie, Chimie, Horticulture et matériel de dissémination végétale, Eau, Industries créatives, Energie et Logistique. Cette liste fait bien sûr écho aux trois types de clusters de la stratégie spatiale : Mainports, Brainports et Greenports. L'importance du *topsector* logistique est, comme nous l'avons vu, confirmée par la stratégie spatiale nationale. Une nouvelle institution, appelée « *Strategic Logistics Platform* », est en charge de cette politique. Cette politique

¹⁵⁹ Liste des membres en annexe 7 p. 444.

réaffirme l'importance du secteur logistique, tout en conservant une définition et des objectifs proches de ceux de *Nederland Distributieland* :

« To be the European market leader in the control and coordination of transnational goods by 2020. The contribution to Gross Domestic Product of the management of goods flows and other, related logistics activities will triple from € 3 billion in 2007 to a minimum of € 10 billion in 2020. The Netherlands aims to continue to lead in logistics 1) in the fulfilment of goods flows, 2) as a supply chain orchestrator of (inter) national logistics activities, and 3) as a country with an attractive innovation and investment climate for shippers and logistics service providers. (...) The top-sector has three objectives:

- 1. More logistics activities of foreign companies to the Netherlands (...)*
- 2. More transport flows via the Netherlands*
- 3. Export of logistics knowledge and knowhow » (NL Agency, 2013, p. 5)*

Par rapport à l'action du *Nederland Distributieland*, focalisée avant tout sur les infrastructures et le conseil en solutions logistiques, cette politique insiste davantage sur les enjeux de recherche et innovation. Elle conduit à mettre en place un nouveau programme de recherche et innovation dédié aux activités logistiques.

La politique des Mainports catalyse ainsi une puissante coalition logistico-portuaire dont l'action crée les conditions générales d'un fort développement portuaire et logistique, et donc d'un puissant mouvement de régionalisation portuaire. Le soutien aux activités logistiques de l'hinterland des Mainports prend davantage la forme d'une politique économique nationale, par le biais de soutiens divers et variés aux activités logistiques (en plus du faible taux d'imposition des entreprises qui caractérise les Pays-Bas), qu'une politique d'aménagement. En un mot, il s'agit d'une politique de soutien à l'offre logistique. Si l'enjeu des Mainports est directement relié à celui de la compétitivité métropolitaine de la Randstad, le développement logistique au-delà des Mainports n'est pas particulièrement associé à la métropolisation. Cette coalition nationale peut-être décrite comme une dynamique « *outside-in* » dans la mesure où les Mainports en constituent le centre. Cependant cette coalition « *outside-in* » ne distingue pas l'enjeu particulier de la régionalisation portuaire au sein de son action. Au contraire, est-ce que certains acteurs de cette coalition mènent des stratégies précises expliquant les formes actuelles de la régionalisation portuaire ?

3.2. La stratégie d'hinterland du port de Rotterdam

« The clearest change in the strategy of PoR is the transition towards a more 'deterritorialised' approach to port development, with activities both in the hinterland and in emerging economies as important parts of the overall strategy. » (Notteboom et al 2013, p. 31)

Les mutations de la structure de gouvernance de l'AP créent les conditions institutionnelles pour la mise en œuvre d'une stratégie tournée vers l'hinterland. De plus, l'AP est consciente de l'importance de la densité logistique de son hinterland, en termes d'entrepôts et de terminaux, dans la mesure où le développement des nouveaux terminaux à conteneurs (*Maasvlakte 2*) va considérablement accroître les flux de marchandises à gérer et que :

"We don't have any place for distribution activities in the port; we don't want to have that." (Entretien direction AP de Rotterdam : 16/03/2012).

Depuis la « *corporatization* » de l'AP, une stratégie se met petit à petit en place afin de structurer l'hinterland autour de plusieurs centres logistiques multimodaux. L'objectif est double : renforcer la position compétitive du port en sécurisant de nouveaux flux depuis l'hinterland et équilibrer les parts modales des flux entrant et sortant du port au profit du fluvial et du ferroviaire. Cette stratégie se décline de deux façons. Il s'agit d'une part d'acquérir des terminaux intérieurs, c'est-à-dire concrètement d'acheter des terrains afin d'y installer en concession un opérateur de terminal. Une filiale est dédiée à cette action : « European Inland Terminals ». Cet outil est, pour l'instant, utilisé avec parcimonie aux Pays-Bas. Ce territoire constitue en effet un hinterland captif pour le port et le nombre de terminaux intérieurs y est déjà très important. En développant de nouveaux, l'AP se met en concurrence directe avec les terminaux existants, sans garantie de succès. Ajouter de nouveaux terminaux aux terminaux existants n'est donc pas la priorité de l'AP de Rotterdam :

"Within this corridor, (...) it is not necessarily (...) to, for example, buy land, because, in Holland, in Venlo for example, things are rolling automatically, there is no need to do it. No, because it happened already. And it is good for us." (Entretien direction AP de Rotterdam : 16/03/2012).

C'est pourquoi, pour l'instant, l'AP n'a développé que trois terminaux intérieurs. Celui d'Alphen aan den Rijn, au cœur de la Randstad, a été implanté en soutien à un chargeur stratégique (Heineken). Le « *container transferium* », en cours de construction dans la banlieue est de Rotterdam, a pour fonction de désengorger les terminaux maritimes tout en favorisant le recours au transport fluvial. Enfin, l'AP possède un terminal à Wanssum, juste à proximité de Venlo, ce territoire ayant été appréhendé comme stratégique. L'opérateur de terminal est une firme régionale. Ce terminal, qui traite environ 100 000 EVP par an, est en cours d'extension. La deuxième déclinaison de cette stratégie est le rachat ou l'entrée dans le capital de sociétés, notamment d'autres AP. L'AP de Rotterdam est ainsi actionnaire des ports d'Oman et de Suape (Brésil). En 2012, elle a fusionné avec les deux ports maritimes voisins de Moerdijk et de Dordrecht, situés juste en amont. Les terminaux de ces derniers permettent de désengorger ceux de Rotterdam. De plus, ces ports, notamment celui de Moerdijk, ont d'importantes capacités foncières et peuvent accueillir des centres de distribution. Enfin, l'AP de Rotterdam a tenté à plusieurs reprises d'entrer au capital du port de Duisburg, pour l'instant sans succès. Duisburg, situé au cœur de la Ruhr, constitue en effet le principal débouché des marchandises de Rotterdam. Mais le premier port intérieur européen tient à son indépendance vis-à-vis des ports maritimes.

Cette stratégie d'hinterland est récente. Elle est pour l'instant trop limitée pour structurer l'hinterland. La régionalisation portuaire s'est largement faite sans l'AP de Rotterdam. La stratégie du port d'Anvers semble être plus ambitieuse. Il gère le terminal de Beverdonk et participe surtout au Trilogiport de Liège, complexe associant un terminal tri-modal à une vaste zone logistique de 42 ha (Notteboom, 2012).

Finalement, l'influence de l'AP de Rotterdam dans son hinterland découle bien moins de sa stratégie d'hinterland que de son poids dans la coalition nationale logistico-portuaire. Autrement dit, son influence s'exerce de manière informelle au sein des nombreuses arènes concernant les affaires logistiques et portuaires :

"Our role is an intermediate party, a relational, neutral party to bring parties together. It sounds maybe a bit soft, but it really helps because those people never talk with each other, never see each other. And we really have strict project for efficiency. So, we are not just facilitating but we are really putting a lot of efforts into having this project translated to results. But we are not just facilitator. We are very active, absolutely. We are doing a lot of cup of coffee with the different parts, also to convince them about the port and the projects. We want to have the issues set on the table. That is going quite well know." (Entretien direction AP de Rotterdam : 16/03/2012).

Le port est ainsi une puissance implicite dans tout le corridor :

"We can influence the design of the inland ports and the development they have. (...) We can bring with us potential clients in the inland ports. (...) Our influence: we can strengthen the link between Rotterdam and that inland port of course." (Entretien direction AP de Rotterdam : 16/03/2012).

Pour les collectivités du corridor s'engageant dans une stratégie de développement logistique, le principal intérêt du soutien du port de Rotterdam et la capacité de ce dernier à peser sur les réseaux logistiques internationaux :

"The port sold Venlo to the global as "Rotterdam Oost" [Rotterdam Est]." (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

3.3. ECT : « European Gateway Services »

L'analyse de la stratégie d'hinterland de l'AP de Rotterdam montre en creux que le développement des terminaux intérieurs résulte avant tout des stratégies d'entreprises privées. Une première génération de terminaux a été développée par des entreprises régionales de transport (routier généralement), soutenues par un programme national de subvention. Si l'on reprend les catégories de Wilmsmeier et Monios (2012), il s'agit d'une régionalisation portuaire « *inside-out* ». Puis, une seconde génération de terminaux a été implantée par des opérateurs de terminaux maritimes tels qu'ECT ou APM Terminals, c'est-à-dire par des acteurs portuaires. Cette deuxième phase correspond donc à une direction « *outside-out* ». Ces derniers développent leur réseau en partie par le rachat des terminaux de la première génération. Les projets de terminaux impulsés par l'AP de Rotterdam ne constituent que la troisième génération de ce mouvement¹⁶⁰. Davantage que l'action de l'AP de Rotterdam, les stratégies des grands opérateurs de terminaux expliquent-elles la dynamique de régionalisation portuaire ?

L'opérateur qui s'est impliqué le plus avant dans une stratégie d'hinterland est ECT. ECT est l'opérateur historique du Port de Rotterdam. La firme est fondée en 1977 par des entrepreneurs de Rotterdam. Son capital est ensuite racheté en 1999 par l'AP et Hutchinson Port Holdings, l'opérateur

¹⁶⁰ Historique proposé par Martijn van der Horst (Université Erasmus de Rotterdam) à l'occasion d'un entretien réalisé le 01/03/2013.

des terminaux de Hong-Kong jusqu'à être une filiale exclusive de ce dernier groupe (98%) en 2003. Alors qu'il dans une situation de quasi-monopole au sein du port de Rotterdam, puisqu'il exploite la quasi-totalité des terminaux, ECT développe un grand nombre de terminaux intérieurs à partir des années 1990 (Figure 7-7) :

“So we extended our gates, here, from Rotterdam to Amsterdam or to Willebroek in Belgium, we extended to Venlo, and we extended cross-border, to Duisburg, or to Neuss in Germany. We recently extended to Dortmund and to Nuremberg. (...) Now, we have to extend parallel. And there will be Paris, somewhere (*rires*). The ambition is also France and Seine Nord canal for 2017, connected also by rail.” (*Entretien direction ECT : 02/04/2012*)

Figure 7-7. Le réseau de terminaux intérieurs d'ECT



Source : ECT. <http://www.europeangateway.com/#view=map>.

Ce service, appelé « *extended gateway* » est unifié sous la marque « *European Gateway Services* », en 2011. Le principe est le suivant : tous les terminaux du réseau d'ECT sont des satellites des terminaux de Rotterdam. Qu'un client d'ECT amène sa marchandise à l'un de ces terminaux ou directement aux terminaux maritimes, il aura la même qualité de service, ECT se chargeant d'organiser le transport entre les différents points de son réseaux et apportant des services complémentaires tels que le dédouanement et le stockage. Pour ce faire, il gère ces terminaux en partenariat avec des transitaires et des prestataires logistiques :

« *When you choose the European gateway services, we organized it for you. So we organize that we can guarantee the container to arrive within 24 hours at your destination, even in Germany.*” (*Entretien direction ECT : 02/04/2012*)

Le réseau d'ECT étant centré sur Rotterdam, ces « *European Gateway Services* » sont une aubaine pour le développement du port de Rotterdam. En quelque sorte, le réseau d'ECT offre à l'AP de Rotterdam un hinterland bien structuré. Sur ce point, les intérêts d'ECT et de l'AP de Rotterdam se rejoignent.

Ce même constat conduit de nombreux auteurs à conclure qu'ECT est le principal acteur et facteur d'explication de la régionalisation portuaire (Rodrigue et Notteboom, 2009 ; Rodrigue et al, 2010 ; Monios et Wilmsmeier, 2012). Le cas de Venlo est généralement pris en exemple pour démontrer le rôle structurant d'ECT dans la régionalisation du port de Rotterdam. Son développement logistique est analysé comme celui d'un « *satellite terminal for Rotterdam* » (Rodrigue et al, 2010, p. 525) et d'une « *extended gate* » du terminal ECT Delta localisé dans le port de Rotterdam (Rodrigue et Notteboom 2009: p. 177). Ces observations conduisent Monios et Wilmsmeier (2012) à conclure que Venlo a suivi une logique « *outside in* » conduite par l'opérateur de terminaux, en contraste avec leur conclusion générale que la régionalisation portuaire en Europe et aux Etats-Unis a suivi au contraire une logique « *inside out* ». Or, ECT est dépendante de la coopération des communes néerlandaises pour mettre en œuvre son modèle économique. Plus encore, dans le cas de Venlo justement, c'est la municipalité elle-même qui a souhaité l'arrivée d'ECT dès 1982 :

“It is because we were invited by the municipality. The municipality was the owner [du terrain du futur terminal] at that time, and the mayor was very interested in attracting the development of Rotterdam and its containers and being connected.” (Entretien direction ECT : 02/04/2012)

L'étude de la stratégie d'ECT ne dévoile donc que la moitié des mécanismes à l'œuvre. Les politiques locales semblent jouer un rôle majeur. De plus, la stratégie d'ECT n'explique pas les implantations d'entrepôts, de centres de distribution qui sont tout autant cruciaux dans le mouvement de régionalisation portuaire.

La coalition logistico-portuaire issue de la politique des Mainports catalyse un contexte « *outside-in* » favorable à la régionalisation portuaire mais ne conduit pas à la mise en œuvre de stratégies explicites et très structurantes, à l'exception de celles d'ECT. Les politiques locales pourraient être une variable explicative de la régionalisation portuaire plus probante pour deux raisons. D'une part, les acteurs portuaires sont dépendants des municipalités dans leurs stratégies d'hinterland. D'autre part, certaines municipalités semblent mener des stratégies propres, comme le montre en creux le cas du terminal d'ECT à Venlo. Afin de saisir ces stratégies et les coalitions à la fois « *outside in* » et « *inside out* » qui se mettent en place dans le corridor portuaire, nous analyserons dans la section suivante le cas de Venlo, dont nous avons noté l'importance à la fois d'un point de vue statistique et au sein de la littérature académique consacrée à la régionalisation portuaire.

4. Capter les flux de l'interland : les transformations du mode de gouvernance du développement logistique de Venlo

Les facteurs géographiques et les mécanismes marchands, que nous avons étudiés précédemment, ne suffisent pas à expliquer l'émergence de Venlo comme un centre logistique intérieur de première importance. Son développement logistique découle aussi de la mise en œuvre de différentes actions publiques locales en interaction des stratégies privées. La mise en place d'une stratégie municipale tournée vers les entreprises logistiques à partir de la fin des années 1980 a été primordiale. Elle consiste à construire « une capacité à gouverner » en vue de la croissance logistique, et conduit donc à la structuration d'un mode de gouvernance avec des relations stabilisées entre sphères publique et privée, proche de la notion de régime, pour réaliser ce projet. Pour analyser les coalitions correspondant à ce dernier, nous recourons au concept de « *strategic coupling* » : (chapitre 1, p. 51 ; Raimbault et al, 2015) : une coopération entre des groupes d'acteurs publics et privés renvoyant à des échelles différentes mais travaillant en commun afin de réaliser un objectif partagé (le développement d'un centre logistique intérieur) dans le contexte de la globalisation économique.

Dans un premier temps, nous présenterons les grands traits de l'histoire économique de Venlo et les principales caractéristiques de ce centre logistique. Puis nous analyserons les coalitions à l'œuvre en distinguant deux temps de « *strategic coupling* ». Le premier débute dès les années 1980 et consiste en une coalition locale au sein de laquelle la municipalité et des firmes régionales œuvrent en tandem afin de stimuler le développement logistique de Venlo. Ces actions locales visent avant tout à produire l'espace nécessaire au développement logistique, à soutenir l'innovation des entreprises locales et à tisser des liens avec les acteurs impliqués dans le port maritime de Rotterdam. A partir des années 2000, s'ouvre une seconde phase faisant entrer dans la coalition de nouveaux acteurs d'échelle nationale ou internationale et permettant de poursuivre le développement logistique. L'Etat soutient le développement logistique de Venlo en dotant cette ville du statut de Greenport. Cette politique offre de nouveaux outils de politiques publiques actionnées en faveur du développement logistique permettant notamment de faire évoluer les institutions en charge du développement économique et de l'aménagement de sorte à correspondre aux attentes non seulement des prestataires logistiques internationaux mais surtout des firmes de l'industrie immobilière logistique. Ces dernières deviennent des pions essentiels de la coalition. Ces deux phases de « *strategic coupling* » structurent le mode de gouvernance de Venlo.

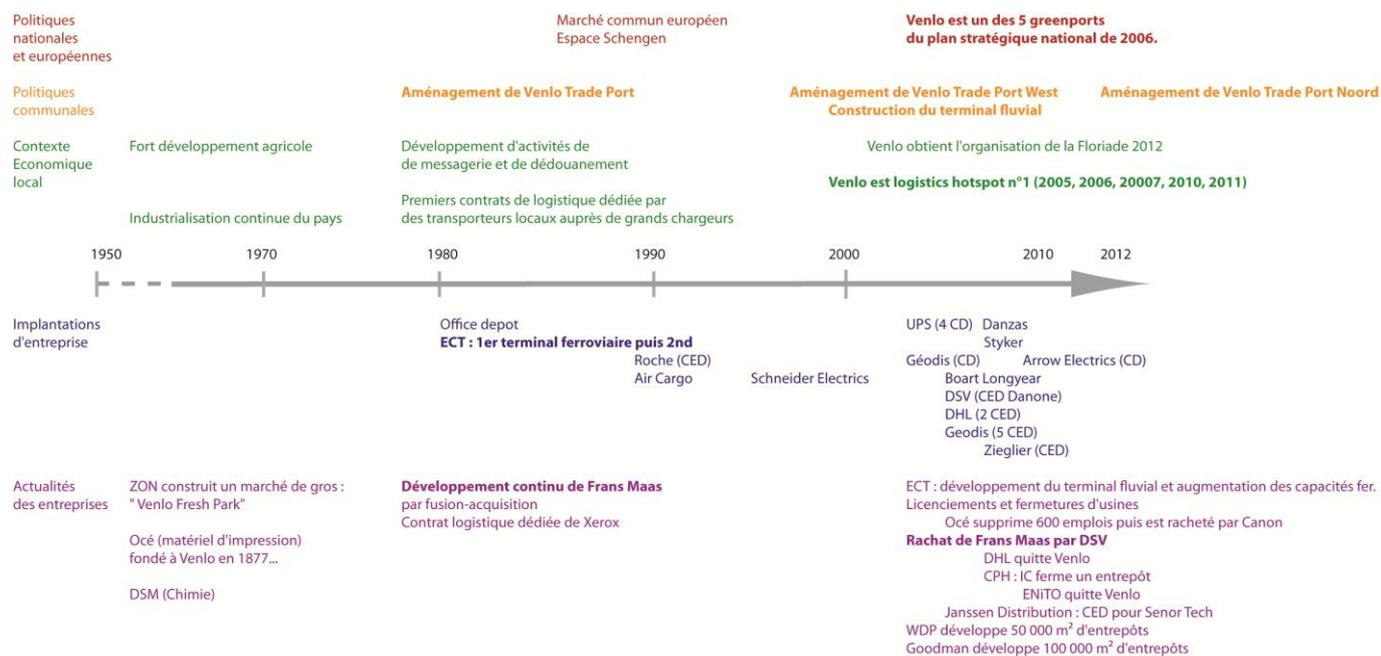
4.1. Venlo : troisième centre logistique des Pays-Bas

Située sur la frontière orientale des Pays-Bas, aux portes de la grande région urbaine de la Ruhr, la ville de Venlo est distante d'environ 150 km des ports de Rotterdam et d'Anvers et de 50 km du grand port intérieur de Duisburg. Venlo est un carrefour multimodal. La ville est directement connectée par autoroute à Rotterdam (A15-A73) et à Anvers (A-67/E-34) ainsi qu'à l'Allemagne. Grâce à la Meuse (elle-même reliée au Rhin par canal), Venlo est aussi accessible par barge et est

connectée au grand réseau fluvial européen. Enfin, Venlo jouit d'une excellente connexion ferroviaire avec le port de Rotterdam grâce à la « Brabantroute ». Les terminaux ferroviaires et fluviaux de Venlo sont exploités par ECT, par le biais d'une joint-venture avec Seacon Logistics, une entreprise locale proposant divers services logistiques. ECT a implanté un premier terminal ferroviaire en 1982, un second en 1992, suivi d'un terminal fluvial inauguré en 2010. En 2011, ECT a ainsi manutentionné environ 200 000 EVP à Venlo. De plus, la région dispose d'un autre terminal fluvial, manutentionnant environ 100 000 EVP ces dernières années, à 20 km de Venlo. Il s'agit du terminal implanté à Venray par l'AP de Rotterdam.

En plus de cette situation stratégique, Venlo a bénéficié et bénéficie encore d'une importante demande locale pour les services logistiques qui l'a lancé sur une trajectoire de développement logistique. Premièrement, la région est, historiquement, un important centre de production agro-alimentaire, principalement tourné vers l'exportation. Deuxièmement, la présence d'un cluster industriel électronique de PME's gravitant autour de la firme locale Océ (qui fait maintenant partie du groupe Canon) crée une demande locale supplémentaire pour les solutions de transport et logistique. Venlo est ainsi le lieu de naissance d'un grand nombre d'entreprises de transport telles que par exemple Frans Maas (racheté en 2005 par DSV), Janssen Distribution, Gaston Schul, Emons Group ou Seacon Logistics. Ces dernières ont tiré avantage de la situation de Venlo en se spécialisant dans les services de dédouanement et dans l'entreposage sous douane pour les marchandises venant des ports de Rotterdam et d'Anvers et à destination de l'Allemagne. A partir de l'accord de Schengen (1985) et de la mise en place du marché commun (1992), des chargeurs importants utilisant le port de Rotterdam ont choisi d'implanter à Venlo leur centre de distribution européen. Dans leur sillage, les principaux prestataires logistiques internationaux tels que DHL, UPS, DB Schenker, Géodis, Ziegler et DSV ont également implanté à Venlo des activités.

Figure 7-8. Chronologie du développement logistique de Venlo



Sources : factiva.fr, entretiens, municipalité de Venlo.

Depuis 2005, Venlo a été élue six fois le « *logistics hotspot* » des Pays-Bas par le magazine professionnel « *Logistiek* », sur les neuf éditions de ce concours. Ce succès confirme à la fois la spécialisation logistique de Venlo (Tableau 7-1) et l'importance de Venlo au sein de la structure logistique nationale (Figure 7-3). En effet, les activités logistiques représentent 30% du PIB de la région de Venlo, à comparer avec la moyenne nationale qui se situe à 10% du PIB¹⁶¹. L'analyse de l'emploi sur la période 1996-2011 rend compte d'un mouvement de spécialisation croissante de Venlo dans les activités logistiques (Tableau 7-1). En ne prenant en compte que les activités externalisées, réunies dans la catégorie « transport », la région de Venlo passe, entre ces dates, du quatrième rang au premier rang national (Tableau 7-2). En termes des activités logistiques de la grande distribution et du commerce de gros, réunies dans la catégorie statistique « commerce de gros », elle passe du vingt-cinquième rang au quinzième rang national. Selon cette définition des activités logistiques, Venlo est classé troisième en 2011 alors qu'elle n'était que treizième en 1996. Enfin, avec un total de 1,3 million de m², Venlo constitue l'un des plus importants espaces de concentration d'entrepôts des Pays-Bas (Figure 7-3).

4.2. « *Strategic coupling* » 1 : la formation d'une coalition logistique locale

À l'orée de la mise en place du marché commun européen, l'agenda politique local de Venlo est progressivement dominé par les enjeux du développement logistique. Une coalition entre les

¹⁶¹ Source : Viaport Venlo, 2012.

entreprises logistiques locales et la municipalité se forge à ce moment. Elle vise tout particulièrement à accommoder les intérêts logistiques locaux à travers trois principales politiques : l'aménagement de nouvelles zones d'activités, un programme de promotion et d'innovation pour soutenir la compétitivité des entreprises logistiques locales et l'établissement de connexions avec le port de Rotterdam. Cette coalition constitue encore le cœur du mode de gouvernance du développement logistique de Venlo.

"How can we facilitate this [le développement logistique]? By having enough space with terminals and through a dedicated team led by a program manager." (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

"Venlo clearly said we want logistics. And that makes business easier." (Entretien direction Prologis Benelux : 04/03/2013)

A ce moment, le premier atout de Venlo est son foncier abondant. La façon dont la municipalité de Venlo supporte dans un premier temps la croissance logistique consiste donc à lui allouer de grands espaces via ses pouvoirs d'urbanisme traditionnels, réglementaires et opérationnels. Elle aménage plusieurs zones logistiques, appelées *Venlo Trade Port* (déclinées en « *East* », « *West* » et « *North* »), représentant au total 1400 ha. Une nouvelle fois, cette toponymie fait référence au terme de « port » et donc aux « Mainports ».

"Venlo had an idea. That's why they called these development areas Tradeports. And we had our harbor. There was a Masterplan, so there was an idea." (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Comme nous l'avons indiqué plus haut, aux Pays-Bas, les municipalités exercent traditionnellement un pouvoir très fort sur le marché foncier : elles prennent directement en charge l'achat, le lotissement et la viabilisation des terrains qui sont ensuite vendus, avec une marge, au secteur privé (Buitelaar et al, 2007). Ainsi, la croissance logistique est-elle de ce point de vue une opportunité pour la municipalité de dégager des revenus pour financer d'autres politiques (Needham, 1997 ; Buitelaar et al 2007). Malgré la forte péréquation caractérisant le système fiscal néerlandais, une coalition de croissance est ici à l'œuvre. Elle repose sur un développement public du foncier et elle est pilotée par le gouvernement municipal.

Au-delà de l'intérêt commun des sphères publiques et privées locales pour la croissance logistique, la coalition logistique repose aussi sur des institutions locales créées dans ce but. Les entreprises logistiques locales s'organisent institutionnellement pour mutualiser les opérations de promotion, la recherche de nouveaux marchés et porter une voix logistique propre vis-à-vis de la municipalité. « Venlo Freight Village Association », « Ondernemend Venlo Tradeport », « Ondernemend Limburg » sont les principales associations. Afin de peser sur le gouvernement local, elles s'appuient tout particulièrement sur l'arène que constitue le programme de promotion et d'innovation local pour la logistique : « Viaport Venlo ». S'il est financé et animé par la municipalité, l'agenda de ce programme est défini par les entreprises locales. De cette façon, les entreprises sont associées à chaque projet public les concernant. « Viaport Venlo » contribue à faire reconnaître

localement l'existence d'un secteur logistique et institutionnalise dans une certaine mesure la participation des entreprises aux politiques locales concernant les intérêts logistiques.

"In the governance structure [of both the Viaport Venlo and the region of Venlo], the private sector is leading. So (...) [the local-based entrepreneurs are] more important than the Alderman. (...) It is very unique in the Netherlands. [In this program] we pay, but we don't decide." (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Prolongeant le lobby privé, la municipalité de Venlo elle-même défend ces mêmes intérêts privés auprès du gouvernement national et provincial.

"Logistics is one of their [Venlo's] target sectors, so they do a lot of lobbying at The Hague [the national government] and the province of Limburg. It is good. They know logistics is very important so they really make an effort to improve it". (Entretien Venlo Freight Village Association : 21/03/2011)

La logistique se construit ainsi en objet d'action publique municipale. Elle se « sectorise » (Muller, 2010) au sein de l'administration municipale. Plusieurs agents du département du développement économique sont dédiés à ces questions. Leurs liens avec les entreprises régionales sont forts. De nombreux parcours professionnels passent de l'un à l'autre. De ce fait, la coalition logistique locale prend concrètement la forme d'un réseau de professionnels, entrepreneurs, fonctionnaires, agents municipaux, politiciens, qui partagent des référentiels communs concernant le développement régional. Au centre de ce réseau, le maire adjoint (« *Alderman* ») aux affaires économiques a travaillé pour plusieurs prestataires logistiques et a notamment été directeur du « *Holland International Distribution Council* » dont nous avons montré le rôle crucial au sein de la coalition nationale logistico-portuaire.

"Our Alderman was the director of the national association "Holland International Distribution Council". He knows what to do and who to talk when we are in the United States and in Asia to attract new logistics business to Venlo." (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Le principal objectif de la coalition est la compétitivité des entreprises logistiques de Venlo à l'échelle du marché européen en cours de construction. Un enjeu crucial, au sein du processus de « *strategic coupling* », est de tirer profit de la croissance portuaire de Rotterdam, première porte d'entrée européenne. La connexion physique et commerciale à cette dernière est primordiale. La coalition locale s'est donc élargie dès les années 1980 à des entreprises portuaires de Rotterdam, et notamment à ECT (qui obtient la connexion d'un terminal ferroviaire en 1982). Comme nous l'avons montré précédemment, la municipalité a joué un rôle moteur pour l'implantation des terminaux d'ECT. La relation avec l'autorité portuaire de Rotterdam est aussi d'ordre symbolique. La régularité et la fréquence des échanges avec l'autorité portuaire de Rotterdam apparaissent comme étant de la plus grande importance pour les acteurs publics et privés de Venlo. Il s'agit d'une relation dans les deux sens. D'un côté, Venlo fournit l'espace et les « *extended gates* » nécessaires à la stratégie de croissance effrénée de Rotterdam, notamment dans la perspective de *Maasvlakte 2* :

"We do have a lot of contacts with people in Venlo of course. Venlo is very important for us. (...) We really help parties (...) to develop logistics: participation in projects; all kinds of institutional groups we participate in, speaking at conferences. There you present your hinterland strategy and mention the importance of this hinterland." (Entretien direction AP de Rotterdam : 16/03/2012)

De l'autre côté, Rotterdam offre à Venlo un levier international permettant à la coalition locale de se mettre en relation avec des acteurs globaux et donc de capter de nouveaux flux et activités logistiques :

"The Port of Rotterdam can sell Venlo to global investors; they have more contacts internationally than we have. Sometimes we say: we are 'Rotterdam East!'" (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Parallèlement, la commune de Venlo s'est elle-même lentement constituée comme une autorité portuaire. Elle collecte des droits de ports et loue des terrains portuaires, comme dans le cas du terminal à conteneurs. Par conséquent, l'intérêt du développement logistique du point de vue des finances publiques locales est redoublé. La municipalité de Venlo est de plus en plus dépendante financièrement de la croissance logistique dans son ensemble et non seulement dans le volet de l'aménagement de zones d'activités et de la vente de charges foncières.

Bien que peu publicisée et restant largement hors du spectre des campagnes électorales, la coalition logistique est une ressource politique majeure pour certains élus de Venlo.

"Logistics is not a political issue to the inhabitants. But it is an important issue inside the local government and when we talk to the government in The Hague. Logistics was very important for Mark Verheijen [le précédent adjoint aux affaires économiques]. He was successful. Our new alderman, he hopes he will be successful also. It is very important for their political career, but not for the inhabitants." (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Venlo est en effet un bastion du Parti Liberal, le poste d'adjoint au développement économique lui est réservé. Mark Verheijen, par exemple, a su mettre la réussite économique de Venlo au service de son ascension politique personnelle.

Finalement, l'un des principaux résultats de la coalition locale est peut-être symbolique. Venlo est parvenue à apparaître aux yeux du monde de la logistique et des investisseurs comme le lieu *naturel* pour les activités logistiques :

"For Venlo, logistics is their foundation, their existence because they are at the crossroads of rivers and roads. It is absolutely a history of organic things. You cannot create it. (...) It is in Venlo's genes." (Entretien direction ECT : 02/04/2012)

"Venlo made a choice to go for logistics. And that is important because a lot of other municipalities did not. But Venlo clearly said we want logistics. And that makes business easier." (Entretien direction Prologis Benelux : 04/03/2013)

Pour résumer, cette première phase de « *strategic coupling* » correspond à la formation d'une coalition public/privé dont l'objectif est de renforcer la compétitivité des entreprises logistiques locales afin de tirer avantage du contexte de régionalisation portuaire de Rotterdam. En ce sens, Venlo peut être décrite comme une « coalition de croissance » ou un « *development regime* » construit autour d'un tissu d'entreprises logistiques locales. Le premier temps du développement de Venlo peut aussi être analysé comme le résultat d'une direction « *inside-out* », à la fois politique et marchande. Toutefois, la présence d'ECT dans la coalition montre que les stratégies « *inside-out* » et « *outside-in* » ne

sont pas nécessairement des processus déconnectés. Cependant, la capacité à gouverner pour le développement logistique construite à Venlo semble atteindre un pallier au tournant des années 2000 : celui du développement endogène des entreprises régionales et celui des ressources municipales pour le développement foncier. Un second temps de « *strategic coupling* » parvient à relancer la croissance logistique.

4.3. « *Strategic coupling* » 2 : Greenport Venlo – de nouveaux instruments pour gouverner le développement logistique

Un second processus de « *strategic coupling* » a pour origine une politique publique étatique : la politique des Greenports et la labellisation de Venlo en ce sens au sein de la stratégie spatiale nationale éditée en 2006. Le mode de gouvernance de Venlo s'ouvre alors à de nouveaux acteurs. Tout particulièrement, cette politique offre l'occasion d'adapter les règles locales aux exigences des investisseurs immobiliers logistiques.

4.3.1. *Greenport Venlo : la territorialisation d'une politique nationale*

En 2006, Venlo devient un Greenport dans le cadre de la stratégie spatiale nationale. Par cette décision, pour la première fois, l'importance économique de Venlo est nationalement reconnue :

"The meaning of Greenport is excellence. Venlo is indeed good in these sectors, but the problem was that nobody knew about it. (...) Then, we said 'wait a minute, we are a Greenport!' That was the first time we said 'we host excellence'. And we obtained the Floriade. It was the first time the national government recognised our regional excellence. (...) It worked!" (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Cette décision a été obtenue par un travail politique intense de la part des élus locaux¹⁶². Cependant, le discours politique, le récit de Venlo ne s'est jamais structuré autour de l'horticulture, qui est censée être le fondement d'un Greenport. Son ambition affichée, par exemple dans le *business guide* que la municipalité édite en 2011, est bien d'être un hub logistique. Or, en devenant un Greenport, Venlo n'a pas abandonné cet objectif. En effet, le nouveau contexte politique et institutionnel ouvert par le cadre du « *greenport* » constitue une fenêtre d'opportunité permettant à la coalition logistique de Venlo de faire correspondre ses intérêts avec les objets des programmes nationaux d'aménagement et de développement économique, c'est-à-dire de relancer la machine à croissance logistique en s'appuyant sur de nouvelles ressources au-delà de l'échelle locale. La coalition logistique de Venlo parvient à adapter le cadre national du Greenport à ses projets logistiques. Elle en redéfinit les objectifs principalement autour de la compétitivité logistique et, ce qui est nouveau, de l'attractivité vis-à-vis des établissements logistiques extérieurs. Les objectifs et les modalités de mise

¹⁶² L'ancien échevin de Horst, commune limitrophe de Venlo, et responsable provincial de la planification économique et spatiale, membre du parti chrétien-démocratique, aurait été l'un des principaux architectes du Greenport Venlo par son travail de promotion du territoire et du projet tant vis-à-vis du gouvernement national que vis-à-vis des différentes municipalités.

en œuvre du Greenport sont donc localement redéfinis par rapport à la conception nationale, ce qui conduit à impliquer dans cette politique d'autres acteurs et secteurs au-delà du seul secteur horticole. Dit autrement, Venlo « territorialise » (Faure, 2010) la politique de Greenport autour des intérêts logistiques :

“When we say Greenport Venlo, everybody thinks only about agribusiness or agro and foods, perhaps agro logistics. We must be clear: Greenport Venlo is more than that. Yes, it is agribusiness, it is agro foods and it is also industry. However, it is always logistics. Logistics in general!” (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Cette territorialisation du Greenport Venlo comme un « *cluster d'activités de l'agroalimentaire, de l'horticulture et de la logistique, important pour la compétitivité* » a été ensuite explicitement reconnue *a posteriori* par la planification nationale dans le document de 2013. La suite du paragraphe fait ensuite explicitement référence à l'importance du Limburg et du Brabant au sein de l'hinterland de Rotterdam.¹⁶³ A Venlo, le Greenport fait pendant aux Mainports. Ainsi le document graphique de la stratégie spatiale de 2006 ne distingue-t-il Venlo qu'en tant que Greenport tandis que celui de 2013 met en exergue Venlo à la fois comme Greenport et comme « nœud multimodal » (« *multimodaal knooppunt* »).

Le Greenport renouvelle le récit local autour du développement logistique et renforce la légitimité de ce projet économique. Il a notamment permis à Venlo d'accueillir en 2012 la Floriade, exposition horticole internationale décennale. Cet évènement, très important aux Pays-Bas, a offert “*a landmark for that we are a greenport?*” et donne à voir le lien discursif entre agro-alimentaire et logistique.

“This year, we will have a lot of events thanks to the Floriade: the Netherlands distribution association will be in Venlo, the congress of the association of Dutch inland ports – all of them are at the Floriade. For us, the Floriade is more than agribusiness, it is really business to business.” (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Cependant, le discours combinant logistique, horticulture et agro-alimentaire n'est pas véritablement vu comme un outil puissant pour mobiliser les acteurs logistiques, renforcer la coalition locale ou attirer de nouveaux investisseurs.

“When we profile ourselves to logistics companies, we refer to Tradeport which works better for logistics: the Tradeport in the umbrella of the Greenport.” (Entretien direction Development Company Greenport Venlo : 04/03/2013)

“Which label is the best for us: Greenport or Tradeport? None of them. Just Venlo. That is known. Our customers don't care about labels, they just think about logistics zones.” (Entretien direction Prologis Benelux : 04/03/2013)

¹⁶³ « *Greenport Venlo als cluster van Agro & Food, Tuinbouw en Uitgangsmaterialen en Logistiek en in West- en Midden-Brabant Maintenance Valley belangrijk voor de concurrentiekracht. Brabant en Limburg kennen een aantal achterlandverbindingen over weg, water en spoor die van groot belang zijn voor de haven van Rotterdam en de greenports in de Zuidvleugel (voornamelijk via A58 en de in het kader van PHS te realiseren Boog bij Meteren) alsook voor de Mainport Schiphol via de A2-as. Voor het optimaal functioneren van de Mainport Rotterdam zijn een samenhangend havenindustriële complex en sterke (multimodale) verbindingen en achterlandknoopen tussen de mainports Antwerpen, Rotterdam en Ruhrgebied noodzakelijk.* » (Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte, 2013, p. 81)

Du point de vue du développement logistique, l'intérêt du label de Greenport réside en ce qu'il offre l'opportunité d'obtenir une plus grande attention de la part du gouvernement national en termes de financement d'infrastructures et de programmes d'innovation :

"The central government has no money anymore. However, we caught the national government's attention. This is important. When they are investing in the rail network, they know we are an important region, so they will think about us. The chances that we will obtain money for development are bigger." (Entretien direction Development Company Greenport Venlo : 04/03/2013)

Le soutien gouvernemental a ainsi permis à Venlo d'obtenir des financements européens (dans le cadre de la politique de corridors de transport – RTE-T) pour augmenter la capacité du terminal ferroviaire et en construire un nouveau, « Greenport Venlo Rail Terminal », dans le cadre de la grande opération d'aménagement, « *Klavertje 4* », que nous analyserons ci-dessous.

La coalition logistique de Venlo s'extrait ainsi du seul cadre local. Elle articule de nouvelles ressources publiques selon un schéma centre-périphérie. Au-delà du label, le Greenport constitue à la fois un projet et un ensemble de dispositifs à même de renforcer la coalition. Au-delà du cadre discursif, il offre de nouveaux instruments permettant de dépasser les limites de la coalition locale, évoquées plus hauts.

4.3.2. *Greenport Venlo : de nouveaux instruments de gouvernement*

Les institutions créées dans le cadre de la mise en œuvre du Greenport permettent d'extraire progressivement les politiques locales d'aménagement et de développement économiques des contraintes politiques municipales, c'est-à-dire de gouverner le développement logistique d'une nouvelle façon. De ce point de vue, cette évolution se rapproche du tournant généralisé vers l'« *urban privatism* » et la « *post-democratic city* » (Macleod, 2011) que nous avons exposé dans la partie précédente. Emergent tout particulièrement de nouvelles façons de gouverner l'aménagement et l'immobilier logistiques. Or nous avons montré dans la partie 2 combien l'industrie de l'immobilier logistique était devenue centrale au sein du processus d'implantation logistique (chapitre 5). Les principaux développeurs et investisseurs immobiliers mondiaux, notamment Prologis et Goodman, choisissent Venlo au tournant des années 2000 et continuent d'y investir :

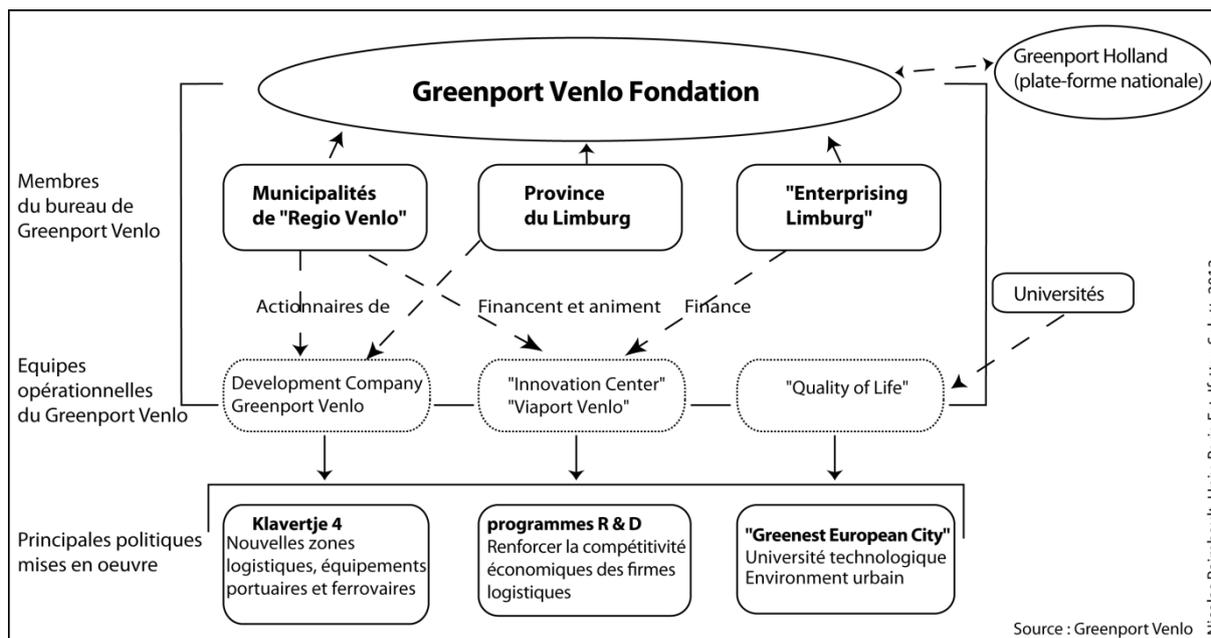
"Nowadays, Prologis and Goodman attract companies too. They are in the global network. In 2011, Goodman started developing a new DC for DSV's Unilever supply chain. So you see because they invest, DSV acquired this 5-year contract with Unilever. So I think that Goodman and Prologis are very important for our region." (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Nous allons montrer dans cette section comment le Greenport permet d'établir une coalition avec ces firmes alors que ces dernières ne font pas partie de la coalition précédemment décrite et uniquement structurée autour d'entreprises locales.

Une nouvelle institution, appelée Greenport Venlo, est politiquement et opérationnellement en charge du projet de Greenport. Ayant le statut de fondation (« *Stichting* »), elle est régie par le droit privé. Elle est donc beaucoup moins contrainte qu'un département administratif municipal comme la

direction du développement économique ou celle de l'aménagement. Les municipalités de l'aire urbaine (« *Regio Venlo* »), la province du Limbourg et les associations patronales locales (« *Enterprising Limburg* ») siègent au bureau de cette fondation (Figure 7-9). En raison du caractère englobant du projet, Greenport Venlo met en œuvre la plupart des politiques économiques locales, telles que le régime de subvention aux implantations d'entreprise, qui étaient auparavant sous la responsabilité directe de la municipalité.

Figure 7-9. Les institutions et la gouvernance du Greenport Venlo



La gouvernance publique-privée, qui était déjà fortement ancrée dans la conduite de l'action publique, est ainsi davantage institutionnalisée :

"Greenport Holland, that structure is very public. However, Greenport Venlo, that is a cooperation with firms. And if you look at logistics, you see we are very successful in this kind of cooperation. (...) In the municipality, you have not only to go to the alderman but also to the municipal council. That does not work. In a private organization, it is safe." (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Avec cette fondation, les politiques de développement économique changent aussi d'échelle. Elles étaient de la seule responsabilité de la municipalité de Venlo, elles sont maintenant conduites à l'échelle de l'aire urbaine de Venlo appelée Regio Venlo, ce qui renforce encore la mise à distance des règles et pratiques politiques municipales traditionnelles :

"Before Greenport and Floriade, we never worked together. All the municipalities were looking at each other in concurrence. Since then, they have worked well together, in cooperation. It is very unique. Not a lot of regions work together in this way." (Entretien direction développement économique, municipalité de Venlo : 02/05/2012)

Trois axes sont définis au sein du projet de Greenport: Innovation, Qualité de Vie et Aménagement - Développement des Infrastructures. Trois équipes opérationnelles les mettent en œuvre (Figure 7-9).

Cette institution, notamment au travers du nouveau régime de production des espaces logistiques qu'elle instaure, est particulièrement adaptée à la montée en puissance des logiques immobilières au sein du développement logistique. Afin de prendre en charge l'axe du développement des infrastructures, consistant en un programme d'aménagement colossal de 5000 ha comprenant 2000 ha de zones logistiques (ce qui ajouterait un million de m² d'entrepôts au million et demi déjà présent à Venlo) et un nouveau terminal ferroviaire (Figure 7-10), une nouvelle entreprise publique a été créée : *Development Company Greenport Venlo (DCGV)*. La province du Limbourg et toutes les municipalités de Regio Venlo en sont les actionnaires (Figure 7-9). Comme la fondation dont elle dépend, cette entreprise est régie par le droit privé. Le double fait d'avoir un très ambitieux programme d'aménagement ainsi qu'une entreprise dédiée pour le mettre en œuvre constitue une situation unique parmi les « *Greenports* ». Le budget du projet est estimé à 743 millions € et devrait générer un bénéfice de 218 millions € pour DCGV. Celle-ci investit 70 millions € par an.

Figure 7-10. Zones logistiques, espaces horticoles et infrastructures du projet d'aménagement du Greenport Venlo



Frank Van Dongen, PBL, 2013.

La constitution de cette entreprise publique constitue une rupture profonde dans la mesure où les lucratives politiques d'aménagements sont traditionnellement strictement municipales, mises en œuvre par un bureau municipal. Les politiques de développement des espaces logistiques quittent ainsi le giron des politiques municipales traditionnelles pour devenir l'objet d'une entreprise. Cette dernière est aussi impliquée dans la politique de subventionnement des entreprises s'implantant dans les zones logistiques du Greenport. La nouvelle organisation est plus réactive aux demandes et aux façons de faire des firmes de l'immobilier logistique, comme elles le soulignent elles-mêmes :

"Because the Greenport company is also real estate people, they understand business. Municipality, it is difficult. It is not real estate. (...) So now it is easier to communicate." (Entretien direction Prologis Benelux : 04/03/2013)

Selon le développeur-investisseur immobilier Prologis, travailler avec une entreprise plutôt qu'avec un bureau municipal permettrait à l'entreprise de mettre en place la stratégie qui est au fondement de son succès mondial : le développement de parcs logistiques (chapitre 5). Alors qu'elle peine à implanter ces parcs aux Pays-Bas, avec le Greenport, la donne change à Venlo :

"In the Netherlands, we have municipalities which are only selling land per plot. So we can only buy land for one warehouse. (...) But in Venlo, we are now negotiating with Greenport to let us develop the land as a main developer. (...) There is one of the plots [of Venlo Trade Park North] that is big enough. (...) It is the only plot I think almost in all the Netherlands." (Entretien direction Prologis Benelux : 04/03/2013)

Son concurrent, Goodman, vient en effet d'en développer un. Une autre coalition est donc en cours de structuration avec les développeurs et investisseurs internationaux par le truchement de la DCGV. Cette coalition est à même d'attirer les prestataires logistiques les plus importants en "vendant" Venlo à l'international :

"I always say to the municipality: see us as an ambassador of your region. Because we are financially interested in your region (...), I am one of the ambassadors of Venlo." (Prologis : 04/03/2013)

Cette nouvelle coalition ne remplace pas la coalition locale historique, forgée autour du « Viaport Venlo », que nous avons décrite plus haut. En effet, cette dernière est toujours à l'œuvre dans le cadre du Greenport Venlo, ou plus précisément au sein de l'« Innovation Centre » (Figure 7-9). Cette institution poursuit le travail de recherche et d'innovation logistique du « Viaport Venlo » et s'inscrit depuis peu dans le programme national d'innovation correspondant à la logistique de « *topsector* » logistique. Seules les entreprises locales participent à ce programme. Les entreprises internationales et les développeurs-investisseurs immobiliers, qui se sont implantés dans le second temps que nous venons de décrire, n'y participent pas en raison de leur moindre ancrage local :

"They are not in the advisory board [of the innovation centre] because their headquarters are not in Venlo." (Entretien manager Innovation Centre : 15/05/2013).

De cette façon, la coalition entre le gouvernement local et les entreprises régionales se poursuit mais perd quelque peu son rôle central. Les logisticiens internationaux n'ont pas jugé opportun d'y entrer. Les deux coalitions que nous avons mises en évidence sont donc en partie déconnectées l'une de l'autre.

Finalement, la territorialisation du cadre du Greenport conduit à un nouveau mode de production des espaces logistiques à Venlo qui apporte de nouvelles ressources opérationnelles, financières et symboliques au service d'une croissance logistique plus internationale et immobilière. En termes de « *strategic coupling* », le but de cette coalition immobilière est d'attirer les nouveaux centres de distribution des plus grands prestataires logistiques et chargeurs internationaux. Plus fondamentalement, cela conduit à changer la façon dont le développement économique est localement gouvernée afin qu'elle corresponde davantage au modèle économique de l'industrie immobilière logistique globale.

4.4. Un mode de gouvernance entre deux coalitions logistiques – deux « *strategic couplings* »

La région de Venlo est, historiquement, le lieu de naissance d'un tissu d'entreprises du transport et de la logistique qui sont parvenues à établir des relations étroites avec la municipalité et à tirer avantage de la situation géographique favorable de Venlo dans un contexte de flux croissants entre Rotterdam et son hinterland allemand à partir des années 1980. La coalition logistique locale est parvenue à se relancer au début des années 2000 en se projetant à l'échelle nationale et internationale par le biais de la politique nationale des Greenports. Ce nouveau cadre politique et institutionnel a permis de lier les intérêts logistiques et agro-alimentaires locaux au discours national de renforcement des Mainports, de financer de nouvelles infrastructures et d'attirer des investisseurs immobiliers. Le développement logistique de Venlo n'a donc pas été planifié dans le cadre de la stratégie spatiale nationale mais repose en partie sur les ressources que cette dernière lui a offertes. Le Greenport permet à Venlo d'accomplir son ambition de devenir le principal Mainport intérieur, le troisième Mainport des Pays-Bas. Contrairement aux territoires logistiques de la métropole parisienne, la municipalité de Venlo a mis en place, depuis déjà plusieurs décennies, une approche stratégique de son développement logistique, ce qui donne toute sa pertinence au concept de « *strategic coupling* » pour cette étude de cas.

Notre étude de cas montre que l'émergence de Venlo en tant que centre logistique intérieur ne se réduit pas à la mise en œuvre du modèle économique des « *extended gateways* » d'ECT. Les coalitions se déploient non seulement entre des acteurs localisés à Venlo, mais aussi entre ces derniers et différents réseaux nationaux et globaux tels que ceux d'ECT, de l'AP de Rotterdam, du « *Nederland Distributieland* », du secteur agro-alimentaire ou encore de l'immobilier logistique. Nous avons distingué deux grands « *strategic couplings* » qui se succèdent et qui donnent lieu à deux coalitions partiellement déconnectées. Ces dernières structurent fortement le mode de gouvernance (en évolution) du développement logistique de Venlo. Par conséquent, les objectifs de la capacité de gouvernement (la gouvernabilité) construite à Venlo ont singulièrement évolué entre le premier et le second temps. Cela est particulièrement manifeste en termes d'*outputs* et d'*outcomes*. Le mode de gouvernance de Venlo s'est progressivement détaché de la production des services logistiques pour se

concentrer davantage sur la production des espaces logistiques à destination des grands prestataires et chargeurs internationaux.

Au moment de la formation de la coalition locale, c'est-à-dire lors du premier processus de « *strategic coupling* », l'objectif du mode de gouvernance est la compétitivité des entreprises originaires de Venlo. Celles-ci, en gagnant des marchés, développent leurs activités sur place en y implantant de nouveaux centres de distribution. Il s'agit de firmes locales, dépendantes de leur localisation à Venlo. Leurs intérêts économiques sont avant tout situés à Venlo. Elles ont beaucoup à gagner à collaborer avec la municipalité qui a des ressources pour aménager des zones d'activités, subventionner des programmes d'innovation et de promotion et défendre leurs intérêts auprès du gouvernement national. A ce moment, le mode de gouvernance de Venlo articule ainsi les sphères publique et privée locales selon une logique de coalition de croissance logistique pérenne dont l'objet est le développement de la production locale des services logistiques. Dans la mesure où cette coalition est stable, découle de la construction d'un agenda commun fondant le développement économique local sur le développement logistique et se traduit par un échange stabilisé de ressources entre la municipalité et des entreprises locales, elle correspond très bien aux schémas de gouvernance proposés par la théorie des « régimes urbains ». Plus exactement, selon cette approche, Venlo constituerait un « *development regime* » de type logistique. Finalement, l'approche des régimes urbains s'applique bien mieux au cas de Venlo qu'à ceux de la métropole parisienne que nous avons étudiés dans le chapitre 6. Le cas de Venlo confirme ainsi l'importance des modalités de l'ancrage local des activités économiques et des entreprises sur le fonctionnement et l'objet des modes de gouvernance du développement logistique. Les entreprises locales, caractérisées par leur dépendance locale, ont intérêt à entrer dans une coalition de gouvernement. Elles correspondent au schéma des « *business communities* » de la littérature américaine sur les coalitions de croissance et les régimes urbains. Cependant, leur importance décroît, à Venlo et au sein du marché logistique en général (chapitre 2). En effet, le développement logistique repose de plus en plus massivement sur des firmes internationales. Ces dernières implantent de nombreux établissements, qui font le développement logistique des territoires se spécialisant dans ces activités. La dépendance locale de ces firmes et leurs établissements est minimale, leur présence pouvant même se réduire à quelques années. La question de l'ancrage est donc étroitement liée aux caractéristiques locales et globales du développement logistique.

Enfin, pour revenir au cas de Venlo, dans la mesure où cette coalition locale est centrée sur la compétitivité de la production logistique locale, on pourrait l'appréhender en tant que système productif (logistique) local, en compétition avec les autres pôles logistiques de l'hinterland. Les « *outcomes* » de ce mode de gouvernance, un programme de recherche, des zones et des infrastructures logistiques, correspondraient alors à la notion de « biens collectifs locaux de concurrence » proposée par Le Galès dans son étude des systèmes productifs locaux (2004). Notre enquête dans la métropole parisienne ne nous a pas permis de révéler des systèmes productifs locaux similaires.

L'exception de Venlo semble arriver à terme avec le second processus de « *strategic coupling* ». En effet, dans le cadre de ce dernier, articulé autour du projet et des instruments du Greenport, l'objet et la production du mode de gouvernance de Venlo évoluent sensiblement. La stratégie publique, devenue intercommunale, s'adresse de plus en plus explicitement aux investisseurs immobiliers internationaux. A travers eux, l'enjeu est d'attirer des prestataires logistiques et de grands chargeurs internationaux. L'objectif du mode de gouvernance passe donc du soutien à la compétitivité des entreprises présentes à l'attraction d'établissements d'entreprises internationales. Il passe de la compétitivité logistique locale à l'attractivité logistique du territoire. Cette stratégie nécessite de nouvelles ressources, différentes de celles de la coalition locale, tel qu'un label reconnu. Elle se réalise non seulement à l'échelle locale mais nécessite de se projeter vers les échelles nationales et internationales. Surtout, elle conduit à adapter les règles et les conditions locales, notamment en termes d'aménagement, aux exigences des investisseurs internationaux. En effet, de la même manière que pour les territoires du développement logistique parisien, la question de l'attractivité logistique du territoire fait des firmes de l'immobilier logistique des acteurs cruciaux. Avec l'arrivée des firmes de l'immobilier logistique, le mode de gouvernance de Venlo s'est étoffé d'une seconde coalition qui a pour objet la production et la gestion non des services logistiques mais des espaces logistiques. Cette coalition s'apparente largement aux coalitions logistiques observées au sein de la métropole parisienne et correspond à la montée du modèle économique du parc logistique (chapitre 5). L'évolution du mode de gouvernance de Venlo vers des logiques plus immobilières permet de poser l'hypothèse d'une uniformisation des modes de gouvernance du développement logistique autour du modèle du parc logistique en Europe, en Amérique du Nord voire en Asie orientale. Le chapitre suivant permettra de voir ce qu'il en est lorsque l'acteur central est une autorité (aéro-) portuaire.

Au-delà de l'uniformisation, ce second « *strategic coupling* » et la coalition qui en découle se traduisent par une modification radicale des règles locales et des instruments d'action publique, encouragée indirectement par l'Etat néerlandais et sa stratégie spatiale nationale. Ces modifications dépolitisent les politiques d'aménagement et de développement économique, dans le sens où elles extraient ces politiques des règles municipales et les privatisent pour partie. A l'image des études de cas de la métropole parisienne (chapitre 6), la coalition avec l'industrie immobilière financiarisée tend à privatiser certaines actions publiques. Les mécanismes sont cependant différents et, pour cette raison, le cas de Venlo correspondrait davantage à la notion de ville « post-démocratique » (Macleod, 2011) que les cas français. En effet, à Venlo, les règles ont été substantiellement modifiées par rapport à un état initial au sein duquel le pilotage par le conseil municipal était réel et s'appuyait sur des capacités administratives, techniques et financières relativement importantes. En France, les firmes de l'immobilier logistique investissent dans des territoires n'ayant pas de telles capacités publiques et politiques. Elles tirent profit de l'inégale densité politique de l'espace métropolitain pour privatiser certaines politiques locales davantage qu'elles ne modifient les règles locales. A Venlo aussi, les firmes de l'immobilier logistique gagnent donc un pouvoir crucial et pourraient peu à peu faire de la logistique une boîte noire alors même que le mode de gouvernance de Venlo s'est constitué autour

des enjeux de la production des services logistiques. Le cas de Venlo permet ainsi de comparer les différences entre la nature de l'ancrage local des firmes logistiques régionales et celle des firmes de l'immobilier logistique. Ces dernières ont en charge le travail de négociier de l'espace flexible pour des prestataires logistiques et des chargeurs internationaux. Elles co-produisent avec des acteurs publics locaux les conditions de l'implantation d'établissements logistiques. En s'ancrant, leur rapport au gouvernement local n'est pas le même que celui des firmes logistiques locales. Elles tendent à limiter l'action publique locale à la production du bâti, et à privatiser le plus possible cette production. La substance du service logistique produit proprement dit n'est plus un problème public. Quant à eux, les utilisateurs d'entrepôts internationaux ne s'ancrent pas.

Conclusion

Le travail réalisé dans ce chapitre sur le cas du corridor portuaire de Rotterdam permet de conclure sur les « *drivers* », c'est-à-dire les facteurs et les acteurs, de la régionalisation portuaire. Comme l'ont établi Notteboom et Rodrigue (2005), notre étude montre que les mécanismes marchands sont extrêmement structurants. Ils sont soutenus aux Pays-Bas par un contexte politique national extrêmement favorable. La politique des Mainports et la coalition réunie autour du projet « *Nederland Distributieland* » favorisent et facilitent, de manière générale, les implantations de centres de distribution et de terminaux au sein de l'hinterland. La régionalisation portuaire ne fait pas l'objet, voire même n'a peut-être pas besoin de faire l'objet, d'une stratégie nationale d'aménagement ni même d'une stratégie très structurante et déterminante de la part des AP.

En termes d'action publique, la régionalisation portuaire a été rendue possible par les stratégies de certaines collectivités locales qui ont centré leurs politiques de développement économique autour de la logistique. Le cas de Venlo met en évidence les types de coalitions locales qui se constituent dans ce but. Dans un premier temps, ces coalitions semblent très différentes de celles que nous avons observées dans la métropole parisienne. Il s'agit de véritables systèmes productifs logistiques locaux. De plus, la régionalisation portuaire est soutenue par une coalition nationale logistico-portuaire très puissante qui n'a pas d'équivalent en France. Ces coalitions et contextes particuliers aux Pays-Bas sont des « *drivers* » puissants de la régionalisation portuaire que connaît ce pays.

Cependant, le cas de Venlo montre aussi que, petit à petit, les firmes de l'immobilier logistique prennent de l'importance, suscitent des coalitions locales sur de nouvelles bases, proches de celles que nous avons mises en évidence pour le cas de la métropole parisienne. Les coalitions tendent à s'uniformiser, de même que les modes de gouvernance et les gouvernabilités qu'ils construisent. De plus, le développement logistique correspondant à la régionalisation portuaire tend aussi à se rapprocher, dans ses formes, du développement logistique national et régional propre à la métropole parisienne. Il s'agit de grands prestataires et chargeurs qui louent pour des durées relativement courtes de grands entrepôts de plus en plus souvent situés dans les parcs logistiques des grands investisseurs immobiliers internationaux.

Les collectivités néerlandaises qui s'engagent dans ces stratégies ne sont pas situées dans le cœur métropolitain de la Randstad. Aux Pays-Bas, la régionalisation portuaire n'est pas associée à un projet métropolitain. Ce dernier se constitue avant tout autour des seuls Mainports, qui sont appréhendés comme des éléments de centralité. La régionalisation portuaire est une conséquence du couple métropolisation et développement des Mainports qui diffuse les activités logistiques vers des périphéries plus ou moins éloignées, du Brabant occidental à Venlo. Les stratégies liées à la régionalisation portuaire sont donc le propre de territoires périphériques.

Ce constat quant à la géographie politique de la régionalisation portuaire renvoie principalement à la structure urbaine du corridor. Dans le cas des Pays-Bas, la porte d'entrée portuaire correspond au cœur de la métropole tandis que le corridor se déploie vers des périphéries et des espaces de transition jusqu'à l'espace métropolitain suivant que constitue la Ruhr. Or la structure urbaine du corridor séquanien est strictement inverse : la porte d'entrée portuaire correspond à la très grande périphérie d'une grande métropole située 200 km en amont. L'exemple des Pays-Bas et de Venlo montre que l'émergence de centres logistiques intérieurs, dans un contexte de régionalisation portuaire, correspond à une stratégie de développement économique de territoires situés en marges des dynamiques métropolitaines. Est-il possible au contraire de construire une stratégie métropolitaine autour de la régionalisation portuaire ? Nous tenterons d'y répondre dans le chapitre suivant.

Enfin, ce dernier constat met en évidence, une fois de plus, le rôle de plus en plus structurant des stratégies des grandes firmes de l'immobilier logistique. Leurs choix d'investissement et d'implantation de parcs logistiques contribuent de plus en plus nettement à structurer la géographie de l'arrière-pays. Le cas de Venlo montre combien leurs exigences et façons de faire ont un impact sur l'action publique locale et tendent à l'« *urban privatism* ». En ce sens, on retrouve finalement au sein de la régionalisation portuaire certains mécanismes géopolitiques proches de ceux de la périurbanisation logistique : les firmes de l'immobilier logistique recherchent des territoires où les règles sont suffisamment ouvertes pour qu'ils puissent développer et gérer à leur manière les espaces nécessaires à leurs clients gérant les flux d'importation et d'exportation. Ces territoires étant situés en périphérie, toujours plus loin dans l'arrière-pays, les activités portuaires se régionalisent toujours plus.

Chapitre 8. Le « Grand Paris » logistique et la construction d'un agenda logistique métropolitain : des gestionnaires (aéro-) portuaires entre planification et compétition

Introduction

Depuis le milieu des années 2000, on assiste à une progressive mise à l'agenda métropolitain d'enjeux logistiques. Nous avons indiqué dans l'introduction de cette partie l'importance à ce titre du projet gouvernemental du « Grand Paris » qui a défini une politique portuaire pour la métropole parisienne. La région Île-de-France avait auparavant déjà commencé à faire émerger un problème logistique, notamment dans la perspective de la conception du SDRIF de 2008.

L'objet de ce dernier chapitre correspond à une matière neuve, évolutive. De nombreux événements ont eu lieu en 2013 et en 2014, ce qui pose un problème du recul à l'analyse. Afin de proposer ici de premières interprétations dépassant l'analyse des discours, nous ne traiterons pas seulement le projet d'axe Seine, car les éléments de mise en œuvre sont encore peu nombreux, mais nous resituerons ce projet politisé et médiatisé dans le temps un peu plus long de la gestion (aéro-) portuaire et des tentatives de planification déjà à l'œuvre avant et pendant le projet de Grand Paris.

Le premier enjeu de ce chapitre est de comprendre les modalités de cette mise à l'agenda et le cadrage en termes de problème public auquel elle correspond. En effet, il est possible de lire à travers les discours et les premiers éléments de mise en œuvre des objectifs divers et potentiellement contradictoires, renvoyant d'une part à la compétition portuaire et métropolitaine, d'une autre à la planification ou encore au report modal, c'est-à-dire au développement durable, voire à des tentatives d'articulation entre ces différents objectifs. Après avoir mis en évidence dans la partie 2 les ressorts de la métropole logistique non-choisie, l'analyse de la construction de cet agenda métropolitain et de ses premiers éléments de mise en œuvre va nous permettre de mettre en évidence à quoi ressemble la métropole logistique choisie par les différents acteurs publics impliqués, c'est-à-dire principalement l'Etat, ses agences, et la région Île-de-France. De plus, il s'agit du deuxième enjeu analytique de ce chapitre, cet agenda a déjà débouché sur la création d'institutions de second rang, de quelques outils de politiques publiques. Une analyse plus fine montre que la plupart de ces *outputs* s'appuient en majorité sur une base institutionnelle existante : celle des gestionnaires d'infrastructure publique.

Ce premier constat nous amène à formuler l'idée centrale de ce chapitre : l'émergence d'une politique logistique d'échelle métropolitaine semble renforcer et prolonger des modes de gouvernance déjà existants, mais minoritaires, du développement logistique : ceux correspondant à la gestion des infrastructures (aéro-) portuaires (Raimbault, 2014). Cette dynamique découle à la fois des objectifs de planification régionale et de ceux de la compétition portuaire.

Ce chapitre nous permettra en ce sens de conclure quant à notre deuxième hypothèse concernant l'existence parallèle de deux grands types de modes de gouvernance du développement logistique,

celui de la périurbanisation et celui des infrastructures publiques. Au-delà de ce constat statique, nous explorerons l'évolution de cette partition en répondant à la question suivante. Est-ce que la construction d'un agenda logistique métropolitain remet au centre du jeu les gestionnaires d'infrastructure publique voire un projet de planification ou bien la dynamique propre à la périurbanisation logistique lui est-elle inexorablement supérieure ? Pour ce faire, nous analyserons le rôle acquis par ces gestionnaires d'infrastructure en termes de mise en œuvre des projets à la fois de planification du développement logistique et de compétition portuaire. Au-delà de la description, l'objectif est le même que celui de la deuxième partie sur la périurbanisation logistique : saisir ce que gouvernent actuellement ces modes de gouvernance voire ce qu'ils sont susceptibles de gouverner à l'avenir.

Plusieurs résultats de recherche sur le gouvernement des métropoles, que nous avons exposés dès le chapitre 1, apportent des éléments d'explication que nous pouvons rapprocher du constat de la montée en puissance des gestionnaires d'infrastructure publique. Lorrain montre dans ses différents travaux, notamment dans l'ouvrage qu'il a dirigé sur les métropoles des pays émergents (Lorrain, 2011a), combien les infrastructures, les réseaux techniques, en raison des institutions de second rang qu'ils génèrent, constituent des ressources et des instruments précieux de gouvernabilité. Au contraire, les processus immobiliers sont difficiles à gouverner et échappent à la planification dans le contexte de grande fragmentation institutionnelle qui caractérise la plupart des métropoles (chapitre 1). Or la partie 2, et même le cas de Venlo, montrent que la plupart des activités logistiques s'implantent selon les logiques de l'immobilier et de la fragmentation. En contre-point, les gestionnaires d'infrastructures permettraient peut-être de gouverner tout de même, bien qu'à la marge, le développement logistique, et pourraient constituer la base d'un projet de planification. Cette idée fait écho d'une certaine manière au panorama des acteurs de la gouvernance de la métropole parisienne proposé par Estèbe et Le Galès (2003). Ces derniers mettent en évidence « les beaux restes de l'Etat », c'est-à-dire le poids encore fort et les capacités de pilotage, bien que déclinants, des organismes et entreprises sous tutelle étatique malgré la décentralisation. Dans le contexte parisien, dans la mesure où les gestionnaires d'infrastructure publique relèvent de l'Etat, ce dernier serait le seul acteur public ayant des capacités de pilotage du développement logistique à l'échelle métropolitaine. Les travaux de Brenner offrent un éclairage différent. Selon lui, l'implication de l'Etat et de ses institutions à l'échelle métropolitaine, c'est-à-dire son rééquilibrage (« *rescaling* »), découle des mutations néolibérales des Etats visant à soutenir la compétitivité des métropoles (chapitre 1). La gouvernance métropolitaine prend alors la forme d'agences spécialisées à l'œuvre dans l'aménagement de certains territoires stratégiques, ce qui permettrait d'expliquer l'importance des gestionnaires d'infrastructures de l'Etat dans le projet du Grand Paris. Selon ce cadre d'analyse, l'émergence d'une politique logistique métropolitaine construite autour des gestionnaires d'infrastructures publiques renverrait à un processus de néolibéralisation de la métropole parisienne dans la mesure où cette politique est tendue vers des objectifs de compétitivité économique et est mise en œuvre par des agences techniques non élues.

La mise à l'épreuve de ces différentes lectures possibles de l'émergence d'un ou de plusieurs modes de gouvernance métropolitains et infrastructurels du développement logistique apportera des éléments de réponse à notre troisième hypothèse sur les mécanismes de tri à l'œuvre dans les politiques métropolitaines entre espaces et fonctions stratégiques et espaces et fonctions non-stratégiques. Pourquoi la logistique portuaire apparaît-elle comme étant stratégique pour la métropole ou plus précisément pour le projet de Grand Paris ? Ce tri renverrait à un cadrage néolibéral de l'aménagement métropolitain si l'on suit les résultats Brenner. Il pourrait aussi correspondre à des mécanismes institutionnels. Autour de la question portuaire, l'Etat dispose d'institutions offrant des capacités d'action à l'échelle métropolitaine. Il est donc *naturel* qu'il impulse une politique reposant sur ces gestionnaires d'infrastructures. Apparaîtrait alors une logique d'héritage, de « dépendance au sentier » (Pierson, 1993), celui des « beaux restes de l'Etat ».

Dans un premier temps, nous mettrons en évidence l'existence de modes de gouvernance du développement logistique structurés autour des gestionnaires (aéro-) portuaires. Nous montrerons qu'ils correspondent à un autre mode de production de l'espace logistique que celui de la périurbanisation logistique. Puis, nous analyserons plus particulièrement les modalités de la construction d'un agenda métropolitain pour gouverner le développement logistique en deux temps : la définition d'un projet de planification régionale puis la conception du projet d'Axe Seine dans le cadre du Grand Paris. Parallèlement, nous analyserons les premiers éléments de mise en œuvre de cet agenda métropolitain et la gouvernabilité qu'ils construisent.

1. Des modes de gouvernance (aéro-) portuaires du développement logistique

Dans le chapitre 3, nous avons mis en évidence le rôle, limité mais réel, d'infrastructures publiques dédiées au fret, principalement des infrastructures de transbordement entre les modes maritimes, fluviaux, ferrés, aériens et routiers, dans le développement logistique de la métropole parisienne. Les flux transitant par ces infrastructures (aéro-) portuaires sont relativement modestes. La voie d'eau représente 7% des flux de la métropole, les modes maritimes et aériens 5% (DREIF, 2006, DRIEA, 2012a). Cependant, les flux liés à ces infrastructures ne se réduisent pas à ces trois modes. Les activités présentes dans les ports maritimes et fluviaux génèrent des flux ferroviaires (les ports normands et franciliens sont équipés de plusieurs terminaux ferroviaires) et surtout des flux routiers, dont une partie, relativement importante pour le cas des Ports de Paris, n'est pas liée à la rupture de charge maritime ou fluviale. De plus, les flux transitant par ces (aéro-) ports représentent une grande part du commerce extérieur français. De ce fait, la métropole parisienne génère 33% du commerce extérieur français de biens en valeur. L'aéroport Roissy-Charles-de-Gaule traite 90% du fret aérien français. Les ports maritimes du Havre et de Rouen traitent 35% des flux maritimes français en tonnages, près 60% en ce qui concerne les conteneurs (en EVP).

De plus, nous avons montré, dans le chapitre 3, que l'importance particulière des infrastructures portuaires, maritimes et fluviales, et aéroportuaires est aussi liée aux importantes réserves foncières sous l'autorité des gestionnaires de ces infrastructures. A ce titre, ces gestionnaires d'infrastructure sont des aménageurs publics de premier rang. C'est notamment pour cette raison que les trafics générés par les espaces (aéro-) portuaires vont au-delà des trafics maritimes, fluviaux ou, dans une moindre mesure, aériens. En effet, ces espaces accueillent, en plus des équipements de transbordements (quais et portiques), plus de trois millions de m² d'entrepôts : 1,7 million au sein des Grands Ports Maritimes (GPM) normands, un million au sein des Ports de Paris (PDP) et 400 000 m² dans l'enceinte d'Aéroports de Paris (ADP). Une partie de cet immobilier est spécifique aux fonctions (aéro-) portuaires, une autre est tout à fait standard : entrepôts de la grande distribution, de chargeurs industriels et agences de messagerie.

Ces infrastructures dessinent donc une autre géographie logistique, ayant un fort tropisme occidental, quand la majorité du développement logistique de la métropole parisienne se déploie à l'Est (Figure 3-4). Elles relèvent d'un autre jeu d'acteurs que celui de la périurbanisation logistique que nous avons analysé dans la partie 2. Les gestionnaires d'infrastructure sont des établissements publics sous tutelle de l'Etat (cas des GPMs et de PDP) ou des entreprises dont l'Etat est l'actionnaire majoritaire (cas d'ADP). Une partie de leurs activités relève de missions de service public¹⁶⁴. Ces gestionnaires sont donc susceptibles d'être porteurs d'une certaine vision de l'intérêt général, et plus précisément de l'intérêt national. L'action de ces acteurs publics ou semi-publics devrait donc se traduire par un autre mode de production et de gestion des espaces logistiques. Par conséquent, la gestion des infrastructures (aéro-) portuaires cristallise-t-elle des modes de gouvernance alternatifs, concurrents ou parallèles aux modes de gouvernance périurbains du développement logistique ?

Dans un premier temps, nous mettrons en évidence les modalités de la production de l'espace par ces gestionnaires d'infrastructure. Puis, nous analyserons la place qu'occupent les implantations logistiques au sein de ces modes de production ainsi que le rôle des autorités (aéro-)portuaire dans le système de production des services logistiques afin de déterminer dans quelle mesure l'action des gestionnaires d'infrastructure structure plusieurs modes de gouvernance du développement logistique.

1.1. Produire et gérer l'espace (aéro-) portuaire pour l'intérêt général

Dans la partie 1, nous avons montré que les gestionnaires d'infrastructure publique, portuaire et aéroportuaire, sont porteurs d'une autre façon de produire et gérer des espaces logistiques que le couple formé par les collectivités locales et les firmes de l'immobilier logistique. Cette spécificité correspond à trois caractéristiques des gestionnaires d'infrastructure publique : la propriété publique des terrains, la mission de service public (aéro-) portuaire, justifiée par l'intérêt général, et la tutelle étatique. Cette dernière entraîne une relative indépendance de ces gestionnaires vis-à-vis des

¹⁶⁴ Le périmètre de ce dernier est un débat en soit (Magnan, 2014).

collectivités locales. Cependant, des études au sujet des chemins de fer fédéraux suisse (Gerber, 2008), d'ADP (Halpern, 2011) et du port de Strasbourg (Beyer et Debrie, 2011), montrent que ces gestionnaires peuvent adopter des stratégies de valorisation foncière, les conduisant à se comporter comme des aménageurs, développeurs et investisseurs privés, parfois sans que ces opérations d'aménagement n'aient un quelconque lien avec la fonction publique initiale de ces gestionnaires.

Ces principes et ces évolutions récentes se traduisent différemment selon les gestionnaires d'infrastructure, notamment en matière de distinction entre mission de service public et stratégie de diversification des revenus. C'est pourquoi nous présenterons successivement la situation des grands ports maritimes, celle de PDP et celle d'ADP.

1.1.1. Les grands ports maritimes normands

Encadré 8-1. Grand Port Maritime du Havre

Port Autonome du Havre institué en 1920, devenu Grand Port Maritime du Havre en 2008 ;
Chiffre d'affaires 2012 : 173,54 M € au sein duquel les droits de port représentent 63%, la gestion foncière 28% et l'exploitation portuaire 9% ;
Trafics 2013 : 68 M tonnes dont 2,7 M EVP traités en 2013 (2,5 M EVP maritimes + 0,2 M EVP fluviaux) ;
Domaine de 10 300 ha, comprenant 800 000 m² d'entrepôts ;
700 établissements d'entreprise implantés dans le domaine portuaire. Complexe industrialo portuaire de 1138 établissements ;
32 000 emplois directs dont 16 500 emplois portuaires et autant industriels.

Sources : <http://www.haropaports.com/fr/le-havre/nous-connaître/> ; Grand Port Maritime du Havre, Rapport Annuel d'activités 2012.

Encadré 8-2. Grand Port Maritime de Rouen

Port Autonome de Rouen institué en 1965, devenu Grand Port Maritime de Rouen en 2008 ;
Chiffre d'affaires 2012 : 61,6 M € au sein duquel les droits de port représentent 56% et la gestion foncière 31% ;
Trafics maritimes 2012 : 22,4 M tonnes dont 0,1 M EVP ;
Trafics fluviaux 2012 : 5,6 M tonnes dont 0,09 M EVP ;
6 sites portuaires ; 33 terminaux depuis Rouen jusqu'à Honfleur ;
Domaine de 4 110 ha, comprenant 900 000 m² d'entrepôts ;
160 entreprises implantés ;
20 000 emplois directs et indirects.

Sources : <http://www.haropaports.com/fr/rouen/activites-portuaires/statistiques-de-trafic/> ; Grand Port Maritime de Rouen, Rapport Annuel d'activités 2012.

La politique industrielle des années 1960 a doté les ports maritimes français de grandes emprises foncières (création des Zones Industrialo-Portuaires - ZIP) : 35 000 ha au total pour les sept grands ports maritimes¹⁶⁵. Le domaine foncier du port du Havre s'élève à près de 10 000 ha et celui du port

¹⁶⁵ Dunkerque, Le Havre, Rouen, Nantes – Saint-Nazaire, La Rochelle, Bordeaux et Marseille – Fos.

de Rouen à plus de 4 000 ha¹⁶⁶. Au même moment, les autorités des plus grands ports français deviennent des établissements publics directement sous la tutelle du ministère de l'équipement : les « ports autonomes »¹⁶⁷. De ce fait, la mission de service public des autorités portuaires est double. D'une part, elle consiste en l'entretien et le développement des infrastructures de transport dont ils ont la charge en tant que port autonome. D'autre part, en tant que gestionnaire de la ZIP, ils ont une mission de production et de gestion foncière de vastes zones industrielles ayant vocation à recevoir des implantations industrielles (pétrochimie, énergie notamment mais aussi assemblage automobile comme dans le cas de l'usine Renault au Havre). Ces dernières activités sont toutefois subordonnées à celle de la gestion des infrastructures. Leur utilité publique est d'être au service de l'infrastructure de transport, qu'il s'agisse du foncier destiné à recevoir les infrastructures elles-mêmes et, surtout, des terrains accueillant des entreprises utilisatrices, au moins théoriquement, de ces infrastructures. Ces missions sont pensées, au sein de la loi de 1965 sur les ports autonomes, selon l'angle du développement : construction de nouvelles infrastructures portuaires, aménagement de nouvelles zones industrielles et mise à disposition de parcelles (pour une longue durée) aux entreprises. L'autorité portuaire appréhende donc la question foncière davantage sous l'angle d'une mission de construction d'une infrastructure publique que sous l'angle d'une valorisation commerciale du foncier (Magnan, 2014).

De plus, comme pour tous les gestionnaires d'infrastructure publique, l'activité de gestion foncière est strictement encadrée par le régime de domanialité publique. Ce régime s'applique de manière particulièrement rigoureuse pour le cas portuaire (Magnan, 2014). Il a pour objectif de protéger l'affectation de ce foncier, c'est-à-dire l'usage portuaire. Ce foncier ne peut être vendu comme un bien privé. Une parcelle peut être mise à disposition d'un usager privé, comme un établissement d'entreprise, dans le cadre d'une autorisation d'occupation temporaire du domaine public (AOT) pendant une durée limitée contre une redevance. Cette dernière est généralement peu onéreuse car l'objectif de l'autorité portuaire est d'augmenter le nombre d'utilisateurs de l'infrastructure portuaire et non ces recettes foncières. Ce régime a pour but de « *mettre « hors commerce » un certain nombre de biens, au sens où ceux-ci ne doivent pas disparaître du patrimoine de la collectivité publique en raison de leur utilité publique, et qu'ils ne doivent pas être soumis aux règles de la propriété privée, de son commerce* » (Mamontoff, 2003, cité par Magnan, 2014, p.10-11). Ce régime semble donc exclure toute approche strictement lucrative de la gestion foncière. Il a cependant connu un certain assouplissement donnant plus de marges de manœuvre aux autorités portuaires.

Une autre caractéristique des autorités portuaires est leur « autonomie », comme leur nom initial l'indique : « port autonome ». Toutefois, si les ports autonomes sont autonomes, cette autonomie s'exerce avant tout vis-à-vis des collectivités locales en raison même du statut des autorités portuaires

¹⁶⁶ Dont un tiers serait protégé à titre environnemental (Magnan, 2014).

¹⁶⁷ Les ports du Havre et de Bordeaux ont acquis le statut de port autonome dès 1920. Ce dernier a ensuite été étendu en 1965 à Dunkerque, Rouen, Nantes – Saint-Nazaire, et Marseille – Fos.

qui les place sous la tutelle exclusive de l'Etat. Les autorités portuaires gèrent le domaine portuaire acquis par l'Etat au nom de l'intérêt général national sans avoir de compte à rendre aux collectivités locales sur lesquelles ce domaine se déploie. Le mode de production des espaces portuaires est donc largement déconnecté des politiques locales. La décentralisation change toutefois un peu la donne. En raison du caractère d'intérêt national des espaces portuaires, les communes ne peuvent définir l'usage de ces espaces au sein de leur PLU. Cependant, ce sont elles qui délivrent les permis de construire. Elles gagnent ainsi, très progressivement, une certaine légitimité à participer aux affaires portuaires. Elles restent toutefois des acteurs périphériques au sein du mode de production de l'espace.

En termes de gouvernance portuaire, l'évolution institutionnelle majeure a lieu en 2008. A cette date, les ports autonomes deviennent des Grands Ports Maritimes (GPM). L'objectif de cette réforme est d'appliquer aux ports français le modèle dit du « *landlord port* », celui des ports du nord de l'Europe, désigné par la Banque Mondiale comme le meilleur modèle de gouvernance portuaire (Banque Mondiale, 2003). Ce modèle distingue clairement les rôles respectifs de l'autorité portuaire publique et des opérateurs privés. L'espace et les infrastructures collectives relèvent de la propriété et de la gestion publique tandis que la « superstructure » et les opérations, c'est-à-dire la construction et l'exploitation des équipements portuaires, tels que les terminaux à conteneurs par exemple, relèvent des opérateurs privés. Ces derniers sont concessionnaires des espaces (parcelles et quais) sur lesquelles ils exercent leur activité. L'autorité portuaire est garante de l'égalité de traitement : accès aux équipements et mise en concurrence des concessions (Brooks et Cullinane, 2006). Le modèle de « *landlord port* » recentre donc la mission de l'autorité portuaire autour de l'aménagement portuaire au sens large et la déleste des enjeux de l'exploitation proprement dite. Finalement, avec la réforme de 2008, les pouvoirs d'aménagement des GPMs sont renforcés. D'une part, ils sont pleinement propriétaires du foncier portuaire, et non simplement gestionnaires pour le compte de l'Etat. D'autre part, ils gagnent une forte autonomie en ce domaine depuis la planification de l'espace portuaire jusqu'aux acquisitions foncières, à l'attribution des concessions, ainsi qu'à la mise en œuvre des projets de développement. Ces évolutions législatives constituent un signal de la part de l'Etat enjoignant les GPMs à se saisir davantage du levier foncier¹⁶⁸.

De plus, la réforme portuaire est aussi motivée par des considérations financières. Le modèle du « *landlord port* », permettant de privatiser des activités déficitaires, est appréhendé comme un moyen d'améliorer la rentabilité financière des autorités portuaires (Brooks et Pallis, 2011). Or, les recettes des GPM français sont particulièrement dépendantes des droits de ports dans un contexte où les trafics (notamment pétroliers) déclinent inexorablement. Les recettes foncières, c'est-à-dire principalement les opérations de location et de concession, ne représentent qu'environ 30% de leurs recettes contre 40 voire 50% pour les ports du Benelux (Magnan, 2014). Dans un contexte d'évolution de l'environnement économique, financier et légal qui favorise la diversification des

¹⁶⁸ La loi portant réforme portuaire du 4 juillet 2008 confère un rôle de « valorisation » de leur domaine aux GPMs (Loi n° 2008-660, art. L.101-3-I).

revenus vers le foncier et l'immobilier, de montée de l'idéologie néolibéral qui met en question les investissements publics et qui diffuse les recettes du *new public management* (Pollitt, 2007), les GPM s'inscrivent dans la tendance à l'œuvre au sein de tous les gestionnaires d'infrastructure consistant à aller vers des stratégies de valorisation financière du patrimoine foncier public, bien que de manière encore limitée (Magnan, 2014).

Cette évolution du rôle d'aménageur des autorités portuaires soulève en creux la question d'une redéfinition à l'œuvre des missions des autorités portuaires. Ces dernières tendent-elles à inclure de manière plus importante l'aménagement et la gestion foncière ? Quelles opérations d'aménagement sont légitimes dans ce cadre ? En effet, le cadre législatif repose sur la notion d'« usage portuaire » sans le définir clairement. Autrement dit, la question devient : « à quel moment, [autour de quels usages], la gestion du domaine sort [-elle] du cadre de l'intérêt général » (Magnan, 2014, p. 16), du cadre du service public portuaire ? Les usages portuaires sont-ils en train d'être redéfinis en ce début de XXIème siècle ? Si des opérations d'aménagement strictement urbaines, telles que des logements ou des bureaux, semblent être très éloignées de la notion d'usage portuaire et sont rarement mises en œuvre par les autorités portuaires, les implantations logistiques pourraient convenir à la fois aux objectifs financiers et à une stratégie de développement portuaire.

1.1.2. Ports de Paris

Encadré 8-3. Ports de Paris

Port Autonome créé en 1968 sous le nom de Port Autonome de Paris, devenu Ports de Paris en 2011 ; Chiffre d'affaires 2012 : 82 168 k€ dont terrains 57 967 k€, immobilier 21 077 k€ et droits de ports 1 574 k€ ; Investissement 2012 : 36 M€ ; Traffics 2012 : 22,6 M tonnes dont 475 938 EVP (tout mode – 161 712 EVP fluviaux) ; 6 plates-formes multimodales, 4 terminaux à conteneurs, 70 ports urbains ; Domaine de 1 000 ha, comprenant 1 millions de m ² d'entrepôts (300 000 m ² propriétés de Ports de Paris) ; 600 entreprises implantés ; 25 000 emplois directs et 60 000 emplois indirects.
--

Source : Ports de Paris, *Rapport Annuel 2012*.

Ports de Paris (PDP) est doté du statut de Port Autonome¹⁶⁹ depuis 1968, c'est-à-dire quelques années après les principaux ports maritimes. Comme les GPMs, il est sous tutelle de l'Etat (du ministère de l'équipement, ministère de l'environnement depuis les années 2000). L'établissement a été créé pour gérer les 500 hectares portuaires d'Île-de-France, en lieu et place de divers acteurs privés et des CCI. Sa mission de service public¹⁷⁰ consiste à « *exploiter et gérer les territoires qui lui sont confiés ou*

¹⁶⁹ Ce statut fait partie de la famille des EPICs (établissements publics à caractère industriel et commercial).

¹⁷⁰ Loi n°68-917 du 24 octobre 1968 relative au port autonome de Paris.

qu'il a acquis, pour permettre le développement du transport fluvial»¹⁷¹, soit aménager des quais et des parcelles pour des implantations d'entreprises utilisatrices de la voie d'eau. La gouvernance de PDP correspond en ce sens au modèle du « *landlord port* ».

PDP n'a pas été concerné par la réforme portuaire de 2008. L'établissement public a cependant connu une évolution institutionnelle. Depuis la loi « Grenelle II »¹⁷² du 1^{er} janvier 2011, à l'image des GPMs, il est devenu pleinement propriétaire des terrains portuaires, représentant aujourd'hui 1 000 ha. A cette occasion, l'établissement change de nom : *Ports de Paris* à la place de *Port Autonome de Paris*.

En matière de gestion foncière, PDP est soumis, comme tout gestionnaire public d'infrastructure, aux règles de la domanialité publique. La gestion du domaine d'un port fluvial est à ce titre comparable à celle des GPMs. Cependant, la question foncière est, historiquement et actuellement, substantiellement plus importante pour PDP que pour les ports normands. D'un point de vue budgétaire, les recettes foncières sont largement supérieures aux droits de port et aux escales. Ces derniers représentent moins de 3% du chiffre d'affaires de 2012. Au contraire, la location de terrains (63%) et d'immobilier (23%) atteint plus de 86% du chiffre d'affaire¹⁷³. La gestion foncière est donc au cœur du métier de l'établissement public, ce qui a conduit, de fait, à une définition de sa mission portuaire partiellement différente de celle des ports maritimes. Cette mission est moins axée sur la seule attraction des flux et la gestion de la rupture de charge mais aussi sur les implantations d'établissements d'entreprise au sein de l'enceinte portuaire :

« Nous [PDP], on parle de la commercialisation sous l'angle implantation. Au Havre, ils ne parlent pas du tout des clients comme cela. Eux, les clients, c'est les flux qui passent, les conteneurs qu'ils captent. L'implantation leur importe moins, même s'ils ont un domaine et qu'ils le remplissent. Mais ils sont dans une logique vraiment de flux. Capturer de la marchandise, capturer du flux. Nous, on est dans une logique où le client, on l'implante en fait parce que c'est notre chiffre d'affaires. Eux, leur chiffre d'affaires, c'est essentiellement les droits de ports. Donc le rapport n'est pas le même, la relation client n'est pas la même. » (Entretien direction développement : 02/01/2013)

Par rapport aux ports maritimes qui définissent leur mission avant tout autour des infrastructures de transbordement, la fonction de PDP apparaît fondamentalement comme celle d'un aménageur et gestionnaire de zones d'activités, dont la particularité est d'avoir un accès fluvial et de relever de la domanialité publique, c'est-à-dire de l'intérêt général tel que défini autour du transport fluvial par la loi de 1968. En tant qu'aménageur, PDP met en œuvre une stratégie de croissance de l'espace portuaire. Depuis sa création en 1968, PDP a doublé son domaine, de 500 à 1 000 ha (soit 5% du linéaire des berges franciliennes) grâce à des acquisitions :

« Le port acquière sur ses fonds propres, nous n'avons pas de subventions, on vit des redevances d'occupations des terrains. (...) » (Entretien service foncier: 26/10/2011).

Cette différence quant à la définition de la mission portuaire a des implications sur le rapport du port fluvial à la logistique comme nous le verrons ci-dessous.

¹⁷¹ Ports de Paris, 2010, *Au service du Grand Paris Portuaire, Projet Stratégique 2010-2015*, Paris, p. 15.

¹⁷² Loi Grenelle II n° 2010-788 du 12 juillet 2010.

¹⁷³ Ports de Paris, *Rapport d'Activités 2012*.

Une autre différence entre PDP et les GPMs est la relation à l'Etat. Contrairement aux GPMs, dont les revenus sont sensibles au montant des subventions publiques, PDP est autonome financièrement vis-à-vis de l'Etat.

« Le port vit de ces redevances, on n'a pas de subventions de l'Etat ou on n'a pas de dotations de l'Etat. Au contraire, on paye des dividendes à l'Etat. » (Entretien service foncier: 26/10/2011)

« Mais globalement au quotidien, on est port autonome, c'est notre raison sociale, l'idée c'est qu'on génère notre chiffre d'affaire, on fait nos propres investissements donc notre stratégie on la construit aussi. » (Entretien direction développement : 02/01/2013)

Grâce à ses revenus fonciers et immobiliers, PDP est une entreprise publique lucrative. En ce sens, elle est plus indépendante de sa tutelle que ne le sont les GPMs. De plus, en raison sa solidité financière, PDP n'est pas fortement incité à se porter vers de nouveaux usages fonciers tels que les logements ou les bureaux, même si ces derniers pourraient s'avérer plus lucratifs encore pour PDP. Par ailleurs, cette diversification supposerait de redéfinir les missions de l'établissement :

« Ce n'est pas dans nos missions, on n'a pas le droit de faire de logement » (Entretien service foncier : 26/10/2011)

Enfin, de manière semblable aux GPMs, grâce à son statut, PDP peut gérer son domaine de manière relativement autonome vis-à-vis des collectivités locales. Cependant, celles-ci ont tout de même un pouvoir indirect à travers leurs pouvoirs de police et les opérations d'aménagement qu'elles conduisent à proximité du port. Par exemple, une opération de logements donnant sur un port de BTP fait peser sur ce dernier une menace importante (Lecompte, 2013).

« Les relations politiques qui peuvent avoir des incidences avec ce qu'on fait, c'est les communes. (...) Même si nous on est sur nos terrains en pleine propriété, malgré tout, si un maire ne souhaite pas qu'on exploite un port, il lui suffit de prendre un arrêté municipal qui interdit aux 3,5T d'y aller et on ne peut plus rien faire. Il peut étouffer un port facilement, donc on ne peut pas faire sans le maire. » (Entretien direction développement : 02/01/2013)

Plus encore, le soutien des collectivités locales est incontournable pour tout développement d'un nouveau port, pour toute extension du domaine portuaire :

« Avant, on achetait un peu à l'opportunité, c'est-à-dire des terrains en bord voie d'eau. Aujourd'hui, si les municipalités manifestent un regain d'intérêt important pour toutes ces voies d'eau, en général, il faut qu'on ait un projet (...). Notre grand sujet, c'est l'acceptabilité de nos ports par les élus et les riverains. » (Entretien service foncier : 26/10/2011).

Pour cette raison, malgré la légitimité nouvelle que le discours sur le développement durable confère aux ports fluviaux, PDP a de réelles difficultés à développer de nouvelles surfaces portuaires. Le mode de production et de gestion de l'espace correspondant à l'action de PDP articule ainsi des mécanismes d'action publique (inter-)communale.

1.1.3. Aéroports de Paris

Encadré 8-4. Aéroport de Paris

Créé en 1945 sous forme d'établissement public à caractère administratif. Transformation en 2005 en société anonyme à conseil d'administration, ouverture du capital et introduction en bourse en 2006 ; Répartition du capital (2009) : Etat (52,8 %), public (29,8 %), Fonds stratégique d'investissement (8 %), Schiphol Group (8 %) et salariés (2 %) ; Chiffre d'affaires 2013 : 2 754 M€ dont activités aéronautiques 1 645 M€, commerces et services 949 M€ et immobilier 265 M€ ; Gestionnaire de 13 aéroports franciliens ouverts au trafic aérien civil, dont Paris-Charles de Gaulle (8ème rang mondial), Orly et Le Bourget (1er aéroport d'affaires en Europe), et de l'héliport d'Issy-les-Moulineaux ; 4 filiales 100% : Hub télécom, ADP Ingénierie, ADP Management, Société de Distribution Aéroportuaire et Alyzia ; Trafics 2013 : 90,3 M de passagers (Roissy : 62 et Orly : 28,3) et 2,2 M de tonnes de fret (Roissy : 2,1 et Orly : 0,1) ; Patrimoine foncier : 6 686 ha (Roissy : 3 257 ha et Orly : 1 540 ha) ; Roissy : siège d'environ 700 entreprises et 85 000 emplois ; Orly : siège de près de 27 000 emplois directs.

Sources : <http://www.aeroportsdeparis.fr/ADP/fr-FR/Groupe/Groupe-Strategie/LEssentiel/ChiffreCle/> ; Halpern, 2011 ; ADP, document de référence 2013.

Fonctionnellement, un grand aéroport international comme Roissy-Charles-de-Gaulle (CDG) peut être comparé à un grand port maritime ou fluvial. En effet, on retrouve dans cet espace des terminaux permettant de gérer la rupture de charge air-route. Ces terminaux prennent la forme d'un immobilier spécifique au fret aérien. Il s'agit des gares fret (chapitre 2, p. 104) et de leur déclinaison spécifique à la messagerie aérienne : les hubs postaux aériens comme ceux de La Poste, DHL et Fedex à CDG. Ces bâtiments comprennent un centre de tri en plus de l'équipement de gestion de la rupture de charge. À CDG, tous ces terminaux sont regroupés dans la zone fret située au Sud-ouest de l'enceinte aéroportuaire, sur la commune de Tremblay-en-France. Par ailleurs, Fedex bénéficie depuis 1994 d'un complexe dédié, lui servant de hub européen. Ce complexe est composé de gares fret et de centre de tri. Il est situé à l'Ouest de l'aéroport, sur la commune de Roissy-en-France. Cet immobilier de gares fret et de hubs représente la majorité des 400 000 m² d'« entrepôts » du domaine d'ADP. L'enceinte aéroportuaire de Roissy, ainsi que celle d'Orly, comprend aussi des entrepôts plus standards, tels que le parc développé par Sogaris à la fin des années 1990 (Encadré 3-3). Ces bâtiments sont en retrait des pistes, ils n'ont pas d'accès direct aux avions. Cependant, à la différence des ports contemporains, le traitement des marchandises n'est pas l'activité principale d'un aéroport international. Les terminaux pour les voyageurs représentent une grande partie de l'infrastructure aéroportuaire et des recettes d'ADP. Ils comprennent d'importants espaces commerciaux (« *duty free* »).

De plus, de nombreux hôtels, bureaux et un centre commercial (Aéroville) ont été construits sur le domaine d'ADP, essentiellement à Roissy. Contrairement aux ports, les espaces aéroportuaires accueillent donc de nombreuses fonctions urbaines, à l'exception des logements. En effet, depuis les années 1980, ADP met explicitement en œuvre une stratégie d'aménagement et de développement

immobilier à but lucratif, afin de diversifier ses revenus avec des activités non directement liées au transport aérien et non régulées (la gestion des terminaux relève d'une mission de service public). La construction de la plate-forme Roissy-Charles-de-Gaulle, inaugurée en 1974 (première aérogare), a été décisive de ce point de vue. D'une surface de 3100 ha, elle a permis de doubler le patrimoine foncier d'ADP (près de 6 700 ha). De plus, les conditions de la construction de cette plate-forme ont offert beaucoup d'autonomie à ADP, qui a donc pu y développer un programme immobilier ambitieux :

« L'établissement public bénéficia d'une grande autonomie pour concevoir et aménager cette plate-forme aéroportuaire sous forme de "plus grand centre commercial du nord de la Région Parisienne" - un immense complexe de magasins, restaurants, hôtels et entrepôts - en totale contradiction avec les orientations définies au même moment pour l'aménagement de la Région parisienne (Larroque et al, 2002 : 273-9). » (Halpern, 2006, p.6)

Par ailleurs, la gestion aéroportuaire en Île-de-France diffère assez nettement, d'un point de vue institutionnel, de celle des ports. En effet, depuis 2006, ADP n'est plus un EPIC mais une société anonyme dont l'Etat est actionnaire à 52,38 %¹⁷⁴. Cette configuration institutionnelle conforte une conception particulièrement commerciale, déjà à l'œuvre, de la ressource foncière. Elle a accéléré son programme d'investissement. Il représentait 140 M€ sur la période 2006 – 2010. Il passe à 560 M€ sur la période 2011 – 2015. En tant que société anonyme, ADP gère son domaine en pleine propriété, sans être soumis aux règles de la domanialité publique. L'entreprise propose des baux commerciaux (3, 6 ou 9 ans) pour les immeubles dont elle est propriétaire et des baux à construire (de 20 à 70 ans) pour certains projets où il est difficile de se substituer à un investisseur immobilier tiers :

« Ce qui est certain, c'est qu'on veut garder la maîtrise de notre foncier. C'est-à-dire qu'on reste systématiquement propriétaire de nos terrains. Notre stratégie c'est d'être, quand les projets le permettent, plutôt investisseurs. Donc on va plutôt s'adresser à des locataires (...) Après, des baux de construction, ça peut se faire, en fonction des projets. » (Entretien ADP direction de l'immobilier : 06 / 12 / 2011)

Enfin, comme dans le cas des ports, la tutelle étatique (maintenant l'actionnariat étatique) d'ADP et l'intérêt national des aéroports franciliens, ont creusé une réelle distance entre ADP et les communes riveraines des aéroports. Une série de mobilisations au sein des communes et d'associations contre l'extension de la plate-forme de Roissy pendant les années 1990 a progressivement conduit ADP à tisser plus de liens avec les acteurs locaux et tenir davantage compte des enjeux locaux et territoriaux à côté des objectifs généraux de développement aérien à dimension nationale, même si les projets menés restent avant tout des projets d'ADP et non des projets locaux (Halpern, 2006). Un indice de cette territorialisation partielle est la mise en œuvre d'une agence de promotion aéroportuaire, « Hubstart Paris », associant ADP, les collectivités locales concernées (intercommunalités, conseils généraux, conseil régional), leurs structures de promotion telles que l'Agence Régionale de Développement Paris Ile-de-France, les services territoriaux de l'Etat, les CCI et les grandes entreprises de l'aéroport ou leurs instances de représentation (Air France, TLF et l'association de représentation des entreprises : Roissy Entreprises). Son objectif est de promouvoir la

¹⁷⁴ Loi n° 2005-357 du 20 avril 2005 relative aux aéroports.

plate-forme, assister les entreprises désirant s'implanter ou investir dans l'aéroport et de « contribuer au développement économique local »¹⁷⁵.

Finalement, ADP est en train de devenir un acteur de premier ordre de l'immobilier francilien. Dans ce domaine, l'entreprise agit de manière assez similaire à un grand propriétaire foncier cherchant à tirer profit de ses terrains. Cette stratégie conduit-elle ADP à impulser le développement d'un immobilier logistique standardisé, en plus de son activité historique de gestionnaire de gare fret ?

Ce panorama des gestionnaires d'infrastructure (aéro-)portuaire montre qu'ils s'inscrivent dans un autre mode de production et de gestion de l'espace que celui propre à la périurbanisation logistique et structuré autour de développeurs-investisseurs privés et des communes et leurs groupements (partie 2). Le mode de production des gestionnaires d'infrastructure est caractérisé par des règles liées à leur mission de service public, par la maîtrise du foncier (domanialité publique pour les ports et choix stratégique dans le cas d'ADP) et par une relative autonomie vis-à-vis des collectivités locales. Cependant, nous avons noté une dynamique de banalisation plus ou moins avancée de ces modes de production vers des logiques plus commerciales, dont ADP semble être le cas le plus manifeste. Ce mode de production doit toutefois faire face à des conflits locaux, ce qui le fragilise. Dans la section suivante, nous analyserons la place des implantations logistiques, de l'immobilier logistique, au sein de ces modes de production afin de déterminer dans quelle mesure l'action des gestionnaires d'infrastructure conduit à l'émergence de modes de gouvernance du développement logistique.

1.2. Les implantations logistiques : intérêt général ou commercial ?

En tant qu'aménageur public et gestionnaire de grands domaines fonciers, *Ports de Paris*, les ports normands et ADP accueillent au total plus de 3 millions de m² d'entrepôts sur les 27 millions que compte la métropole. Comment les gestionnaires d'infrastructure appréhendent-ils leur fonction de zone logistique ? Leur approche va-t-elle au-delà de l'immobilier ? Font-ils entrer la question des implantations logistiques dans le cadre de leur mission de service public portuaire définie autour de la gestion des flux ?

Nous avons montré que la gestion foncière pose des questions au regard des missions de service public des gestionnaires d'infrastructure, notamment dans le cas des ports maritimes et fluviaux, alors que ces acteurs sont de plus en plus nettement incités à diversifier leurs revenus vers l'immobilier. Or, dans ce cadre, les implantations logistiques semblent être en mesure de ménager à la fois les enjeux de développement portuaire et les enjeux financiers : ils offrent des revenus fonciers et/ou immobiliers réguliers et peuvent générer des flux utilisant les équipements de rupture de charge. La mission portuaire pourrait donc être en train de se redéfinir autour d'une fonction de zone logistique gérée par

¹⁷⁵ <http://www.hubstart-paris.com/fr/nos-missions>, consulté le 04/07/2014.

les gestionnaires d'infrastructure. Toutefois, la question de l'implantation logistique tient une importance variable selon l'infrastructure considérée. Il convient aussi de bien circonscrire le degré de spécificité des activités logistiques concernées par les infrastructures (aéro-) portuaires.

1.2.1. ADP : Une diversification limitée vers l'immobilier logistique

En matière d'immobilier logistique, le cas d'ADP peut être présenté comme un contre exemple. L'immobilier logistique y est certes développé, il représente près de la moitié des revenus immobiliers d'ADP, mais il prend très majoritairement la forme de terminaux : les gares fret. Ces implantations logistiques sont donc très spécifiques. Les entrepôts standards sont encore peu nombreux. En dehors des gares fret, le principal ensemble immobilier est celui de Sogaris (50 000 m²). Il s'adresse principalement à des entreprises utilisant le fret aérien sans avoir pour autant besoin d'un accès direct aux pistes. Plusieurs entrepôts plus communs ont été réalisés à Orly, au gré des opportunités :

« On a au sein de nos réserves foncières des zones où on peut faire de l'activité purement logistique. Et notamment à Orly, où on a développé pas mal d'entrepôts logistiques de ce type. On pourrait très bien le faire sur Roissy. Mais sur une autre situation qui ne nécessite pas du tout d'être à proximité des pistes. » (Entretien ADP direction de l'immobilier : 06 / 12 / 2011)

Un grand projet de zone logistique est à l'agenda depuis quelques années sur les communes de Mitry-Mory et Compans, dans le prolongement de la vaste zone industrielle que nous avons analysée dans le chapitre 6. Un premier bâtiment a été réalisé en 2012 sur la commune de Compans, via à un bail à construction. Le développeur Pitch Promotion a construit un entrepôt de 20 000 m² acquis par l'investisseur Unofi et loué à un spécialiste de la logistique des commerces « *duty free* », Aelia (filiale du groupe Lagardère Services).

Pour l'instant, ADP n'investit pas directement dans l'immobilier logistique standard. L'entreprise se contente d'un rôle de propriétaire foncier. Elle n'agit pas comme un aménageur logistique public mais comme un gestionnaire foncier suivant une stratégie de diversification de ses revenus. En dehors du fret aérien, la stratégie d'ADP structure encore peu la géographie logistique métropolitaine.

1.2.2. Les ports de Rouen et du Havre : vers des « zones logistico-portuaires »

Historiquement, les implantations industrialo-portuaires sont peu lucratives en termes de revenus domaniaux pour les ports normands. De plus, le contexte de désindustrialisation réduit largement les possibilités d'augmenter les recettes domaniales par ce biais. La recherche de nouveaux revenus fonciers passe donc par une diversification des usages. Or, nous avons indiqué que les deux AP normandes ne semblent pas se porter de manière significative vers les opérations urbaines (Magnan, 2014). Au contraire, le développement logistique pourrait bénéficier d'une fenêtre d'opportunité dans les espaces portuaires. Les implantations logistiques combinent en effet deux vertus. Elles apportent des recettes foncières. Elles sont susceptibles d'être approvisionnées par conteneurs maritimes, le mode de transport le plus courant pour les importations de biens manufacturés. Les implantations

logistiques pourraient donc avoir des effets positifs sur les trafics conteneurisés des ports maritimes normands, le développement du conteneur étant au cœur de la stratégie du port du Havre, et permettrait en ce sens de compenser la baisse structurelle des trafics de vrac, tels que les hydrocarbures.

Dans ce but, les GPMs délimitent des zones dédiées à l'immobilier logistique au sein de leur domaine. 300 000 m² ont été construit au Havre entre 2000 et 2006, soit une croissance de 39% de la capacité d'entreposage (Grand Port Maritime du Havre, 2009). Les grands investisseurs immobiliers y possèdent des parcs logistiques : Prologis (Prologis Park du Hode de 183 000 m²) et AEW (parc logistique du pont de Normandie de 145 000 m² développé par Alsci) notamment. Une extension du parc logistique du pont de Normandie (86 000 m²) et du parc Prologis (50 000 m²) est en cours. Le principal projet logistique de Rouen s'appelle « Rouen Vallée de la Seine Logistique » (RVSL). Il articule un terminal multimodal (maritime, fluvial, ferroviaire et routier) à conteneurs maritimes et un parc logistique de 14 entrepôts représentant 155 000 m², aménagé et partiellement géré par Idec. Sogaris y possède trois entrepôts (30 000 m²). Une extension est planifiée pour 2015 : RVSL Amont. Le site de Radicatel géré par le port de Rouen propose aussi de grandes surfaces d'entreposage. Enfin, d'autres projets de développement sont en cours. Le plus important est un parc logistique de 120 000 m² (60 000 m² dans un premier temps) développé par Concerto sur des terrains d'Honfleur contigus au domaine portuaire de Rouen¹⁷⁶.

Comme le montre Magnan, l'Etat, en tant que tutelle des GPMs, semble soutenir ces projets logistiques, ce qui esquisserait une redéfinition du cœur de métier de l'autorité portuaire autour d'un rôle de facilitateur des implantations logistiques :

« Si on se réfère à la politique portuaire de l'État publiée en 2013 (MEDDE, 2013), la valorisation du domaine portuaire paraît recouvrir essentiellement deux objectifs. Les GPM sont d'abord incités à mettre en place des « processus compétitifs » d'implantation de nouvelles zones industrielles ou logistiques sur leur domaine. Ils sont encouragés à définir les zones propres à les accueillir et à anticiper les procédures d'autorisation et en jouant « un rôle de conseil et d'expertise » auprès des clients qui souhaiteraient s'implanter (MEDDE, 2013). En ce sens, le foncier portuaire est clairement considéré comme une source de revenus à accroître pour les GPM, mais reste un outil au service du développement des activités portuaires et industrielles auxquelles s'ajoutent aussi les activités logistiques. » (Magnan, 2014, p. 15)

Cependant, un défaut majeur est pointé à l'encontre des activités logistiques : la précarité de l'implantation. Autorités portuaires et collectivités locales sont confrontées aux mêmes difficultés face au développement logistique :

« Aujourd'hui, dans la logistique, il y a une grosse approche immobilière. [...] Si c'est pour que l'opérateur loue des mètres carrés, et parte dans trois ans parce qu'il préfère Gènes ou Barcelone, parce qu'il a trouvé des clients ailleurs, ça ne nous intéresse pas tant que ça, parce qu'on est sur du volatile et ce n'est pas là qu'on fixe la marchandise. Nous l'idée c'est de fixer la marchandise, de fixer une solution, et donc de fixer un opérateur. » (Entretien auprès du grand port maritime de Marseille-Fos, extrait cité par Magnan, 2014, p. 23)

¹⁷⁶ L'aménagement est réalisé dans le cadre d'un syndicat mixte associant le port de Rouen, la commune d'Honfleur, son intercommunalité et le conseil général du Calvados.

Cet extrait d'entretien montre que les autorités portuaires peinent à maîtriser ce type d'implantation malgré le contrôle du foncier que leur statut leur confère. Un responsable est désigné : l'investisseur immobilier. Cet acteur gère ses baux sans devoir en référer à l'autorité portuaire. Cette dernière n'a pas accès à l'occupant. Dans les ports aussi, la logique du parc logistique privé tend à faire des activités logistiques une « boîte noire » (partie 2). Or les ports maritimes peuvent difficilement attirer des implantations logistiques sans leur intermédiaire. Le mode de production et de gestion des espaces logistiques au sein des infrastructures portuaires n'est pas étanche aux logiques des investisseurs immobiliers. En ce sens, ce mode de production est assez proche de celui de la périurbanisation logistique. Par conséquent, il s'y pose aussi des problèmes de maîtrise de l'implantation même si les outils fonciers publics sont plus importants.

On peut aussi poser la question de la spécificité de ces implantations, comme nous l'avons pointé à propos d'ADP. En effet, une partie des surfaces d'entreposage situées dans les ports normands relève de flux très particuliers, propres au mode maritime, tel que le négoce de matières premières. Cependant, les occupants des entrepôts développés récemment par le marché immobilier relèvent généralement d'activités logistiques bien plus communes : il s'agit majoritairement de centres de distribution de biens d'importation (chargeurs de l'industrie des biens d'équipement et de la grande distribution) à destination du marché de consommation francilien ou national. Ces activités pourraient s'implanter ailleurs dans la métropole. En ce sens, les deux ports normands jouent un rôle d'aménageur public logistique structurant bien que leur impact soit encore limité : 6% des surfaces d'entreposage de la métropole.

1.2.3. Ports de Paris : le principal aménageur logistique public de la métropole

Les implantations logistiques sont apparues comme un secteur cible pour PDP à partir des années 1980. Un million de m² d'entrepôts a ainsi été progressivement érigé dans son domaine, essentiellement au sein des emprises portuaires les plus vastes, nommées aujourd'hui « plateformes multimodales » par l'établissement portuaire ¹⁷⁷ : Gennevilliers, Bonneuil-sur-Marne, Bruyères-sur-Oise et Limay.

Une partie de ces entrepôts ont des usages logistiques tout à fait particuliers, comme ceux utilisés pour le stockage de produits métallurgiques et qui nécessitent un quai couvert (les deux premières photos de la Figure 8-1. Ces activités logistiques correspondent aux niches du transport fluvial. Cependant, de nombreux entrepôts du domaine portuaire de PDP sont bien plus standards. Ils accueillent avant tout des activités de messagerie et la logistique de la grande distribution (Figure 8-2). Ces activités logistiques utilisent rarement le transport fluvial. Elles se sont généralement portées vers l'offre foncière ou immobilière de PDP dans la mesure où cette dernière représente une opportunité

¹⁷⁷ Ports de Paris, 2010, op cit.

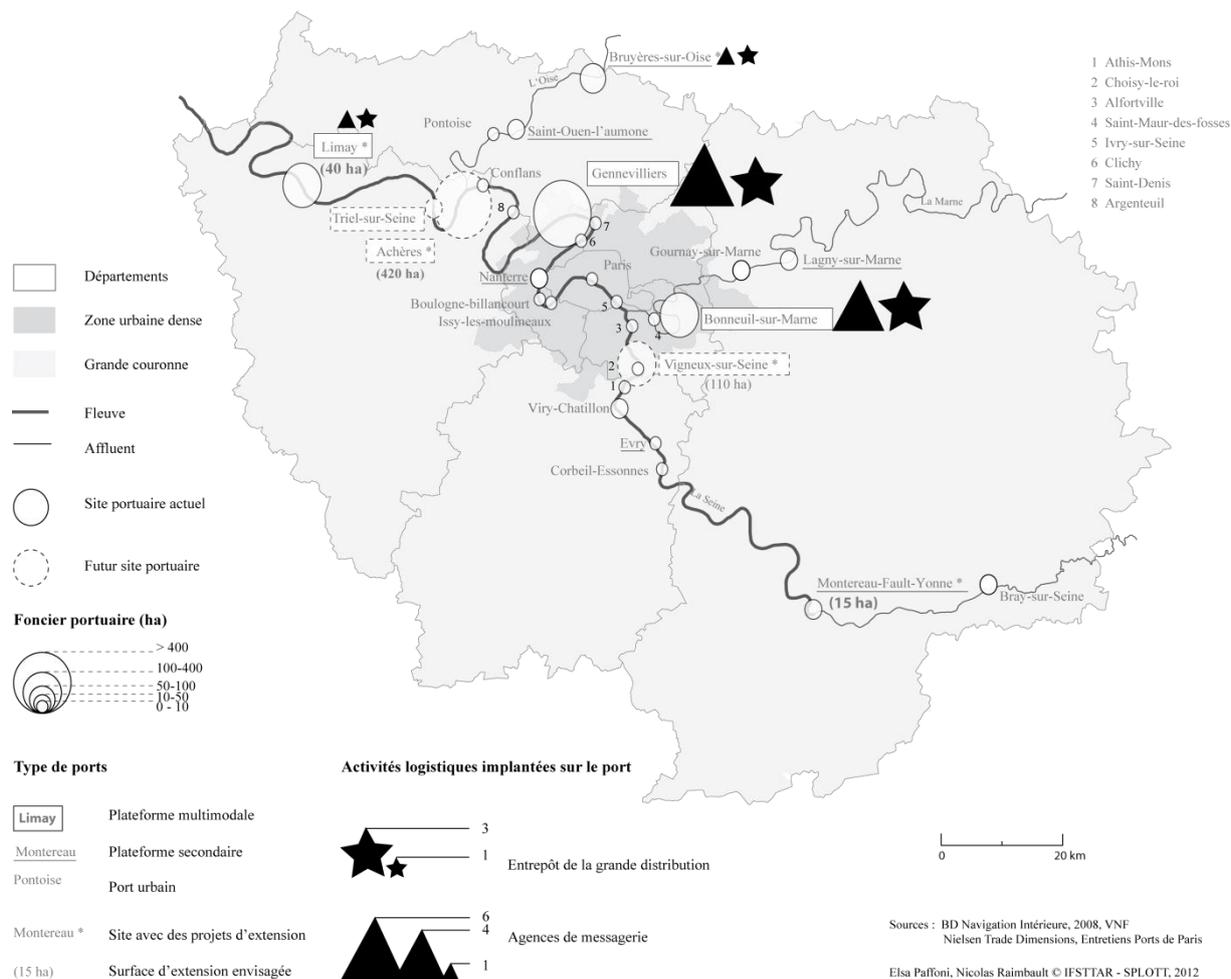
d'implantation de plus en plus inespérée en première couronne francilienne. Les dernières implantations s'accompagnent toutefois de projets d'usage de la voie d'eau.

Figure 8-1. Entrepôts sur le port de Gennevilliers



Sources : immobilier.mitula.fr, consulté le 09/07/2014 ; <http://virtuo-property.com/fr/projets/article/4-bonneuil-sur-marne-plateorme-multimodale.html>, consulté le 16/07/2014 ; Ports de Paris, « s'implanter au port autonome ».

Figure 8-2. Implantations logistiques sur le domaine foncier de Ports de Paris



Une partie de cet immobilier a été construit par les utilisateurs eux-mêmes, notamment lorsqu'il s'agit de stockage industriel. Une autre partie, 300 000 m², a été développée, et est aujourd'hui possédée et exploitée en propre par PDP. Il s'agit d'entrepôts relativement standards, plutôt de petite taille mais déjà anciens. Leur âge moyen est de 30 ans. Le dernier entrepôt construit par PDP date de 2006. PDP, en tant que développeur-investisseur immobilier, n'a donc participé à la dynamique de renouvellement de l'offre immobilière de la fin des années 1990 et des années 2000 que de manière très marginale. En effet, les dernières opérations immobilières du port ont été conduites par des développeurs-investisseurs immobiliers tiers, ce que nous analyserons plus avant ci-dessous, PDP se contentant du rôle de propriétaire foncier.

Dans la mesure où de nombreuses implantations d'activités logistiques ont eu lieu sur le domaine portuaire en dehors de tout projet d'usage de la voie d'eau, notamment dans les années 1980 et 1990, nous pouvons postuler que ce développement a d'abord consisté pour l'établissement en une opportunité de diversification des revenus.

« Quand le port s'est créé, l'un des objectifs, c'était aussi de remplir les terrains. » (Entretien service développement : 02/01/2013)

En effet, l'immobilier logistique représente ainsi environ 60 % des revenus immobiliers et fonciers, soit environ la moitié des revenus du port. La santé financière de l'établissement public dépend donc de la bonne gestion de son patrimoine foncier et immobilier.

Dans un second temps, les implantations logistiques acquièrent progressivement un caractère de plus en plus stratégique vis-à-vis du cœur de métier de PDP : le développement du transport fluvial. En effet, un lien de plus en plus explicite est établi entre la présence d'activités logistiques au sein du domaine portuaire et l'usage de la voie d'eau, notamment sous forme de flux conteneurisés, c'est-à-dire entre le développement immobilier et la mission de développement du transport fluvial qui incombe à PDP :

« La capacité immobilière des plates-formes multimodales portuaires joue un rôle capital pour amener les marchandises vers la voie d'eau en favorisant l'implantation des activités de production et de transformation, logistiques. » (Port Autonome de Paris, *Schéma des infrastructures portuaires en IDF à l'horizon 2020*, cité par Paffoni, 2013, p. 4)

« Les flux conteneurisés, (...), c'est devenu un axe stratégique. Pour cela, il faut qu'on ait des entrepôts avec le terminal à conteneurs. (...) On veut qu'ils arrivent par la voie fluviale, qu'on les traite sur place et qu'ils repartent si possible par la voie fluviale. » (Entretien service immobilier : 21/02/2013)

Ce rôle de pôle immobilier logistique est aujourd'hui intégré à la stratégie générale du port¹⁷⁸. Il est présenté comme un élément à la fois favorable au report modal vers la voie d'eau et permettant de conserver des activités logistiques en première couronne (éventuellement utilisatrices potentielles de la voie d'eau). Autrement dit, PDP définit ses ports comme étant des plates-formes multimodales, c'est-à-dire des espaces articulant des équipements de rupture de charge voie d'eau-fer-route et des zones logistiques (chapitre 2, p. 141 ; Encadré 8-5).

Cependant, si l'attraction d'activités logistiques devient un enjeu de plus en plus nettement affirmé au sein de la stratégie du port, la mise en œuvre de cet objectif passe, comme pour les GPMs, par les stratégies des développeurs et investisseurs immobiliers :

« Pendant quelques années, on n'a plus fait d'entrepôts. Cela avait été une décision prise par l'ancienne direction. Aujourd'hui, si on veut faire de la logistique, il faut des entrepôts mais est-ce que c'est nous, est-ce qu'on fera appel à des investisseurs, les décisions ne sont toujours pas prises. » (Entretien service foncier: 26/10/2011).

« Il y a eu cette conjonction de passer un peu la main au privé pour fournir une nouvelle offre. » (Entretien service immobilier : 21/02/2013)

Plusieurs opérations immobilières ont été menées dans les années 2000 avec certaines grandes firmes de l'immobilier logistique. Une des premières opérations est menée en 2007 par le développeur-investisseur généraliste Altaréa Cogédim à Bonneuil pour une agence de messagerie (5 000 m² utilisés par Géodis Calberson) et un entrepôt (15 000 m² loués par France Boisson et Aventis). Autre opération emblématique, Prologis a développé un bâtiment de 17 000 m² à Bonneuil, loué en 2010 aux Galeries La Fayette et à BHV. Le développeur-investisseur italien Vailog semble être devenu un partenaire privilégié de *Ports de Paris*. Il a mené deux opérations à Bonneuil. Il a inauguré

¹⁷⁸ Ports de Paris, 2010, op. cit.

une plate-forme de 20 000 m² en 2011, revendue à Argan et louée à Géodis. En 2014, il en livre une seconde, de 21 000 m², louée à La Poste. Ces deux plates-formes disposent d'un quai ferroviaire. Vailog mène actuellement un projet de bâtiment de 30 000 m² sur deux niveaux à Gennevilliers, correspondant au concept d'« hôtel logistique » de Sogaris (Encadré 5-5). Pour ces opérations, PDP lance un appel d'offre sur la parcelle destinée à un usage logistique (messagerie ou logistique contractuelle) auquel répondent des développeurs-investisseurs. Le lauréat signe une convention d'occupation temporaire du domaine public (généralement de 30 ans) comme tout utilisateur du domaine portuaire construisant lui-même son bâtiment. L'investisseur établit ensuite un bail civil avec le locataire.

L'irruption des firmes de l'immobilier au cours des années 2000, si elles permettent l'implantation de grands chargeurs et logisticiens dans les ports fluviaux, pose des problèmes de maîtrise de l'implantation comme dans le cas des GPMs. L'enjeu soulevé n'est pas la précarité de l'implantation en soi mais la difficulté à choisir dans ce cadre des occupants utilisateurs du mode fluvial. PDP souhaite en effet que les occupants de son foncier utilisent la voie d'eau ou, dans une moindre mesure, le mode ferroviaire. Les parcelles destinées à ces activités sont donc choisies par rapport à leurs facilités d'accès à ces modes (proximité d'une darse, embranchement ferroviaire). Ensuite, *Ports de Paris* participe au choix de l'occupant avec pour critère principal l'usage du fluvial.

« Nos équipes sont tout de suite au contact avec le prospect pour voir ce qu'il compte faire, comment il fonctionne aujourd'hui, comment il pourrait exploiter sur le site une nouvelle logistique intégrant du fluvial etc. C'est notre job aussi d'accompagner ce nouvel occupant à ce qu'il fasse une partie de sa logistique par le fluvial. » (Entretien service immobilier : 21/02/2013)

L'établissement dispose d'un pouvoir formel :

« On a un pouvoir de décision puisqu'on doit agréer le sous-occupant. » (Entretien service immobilier : 21/02/2013)

Toutefois, deux limites à ce pouvoir sont apparues. D'une part, l'établissement public peut difficilement être très directif au risque de perdre toute attractivité vis-à-vis des investisseurs. PDP est en effet en concurrence avec des fonciers standards qui ne sont assortis d'aucune exigence de la sorte :

« Il est clair que ce pouvoir, s'il n'est pas bien encadré, il peut être dissuasif pour un investisseur. (...) Si on veut envoyer un signal au marché pour avoir une nouvelle offre développée par le privé, quelque part il faut laisser aussi une souplesse. » (Entretien service immobilier : 21/02/2013)

D'autre part, ce pouvoir n'est actionné que pour la première utilisation. Si le premier utilisateur quitte le bâtiment, l'investisseur a toute la latitude pour le choix d'un nouvel occupant :

« C'est vrai que nous on est regardant sur le premier occupant. Après, effectivement, donc ce n'est pas forcément écrit, mais après on est capable de comprendre que dans la vie des bâtiments, il puisse avoir une autre occupation qui ne soit pas spécifiquement fluviale. On comprend aussi que si l'investisseur est venu, il faut aussi qu'on lui donne un peu de respiration à un moment donné s'il n'a rien et si il ne trouve que quelqu'un qui ne fasse pas de fluvial. » (Entretien service immobilier : 21/02/2013)

Une fois de plus, la présence d'un investisseur limite les pouvoirs de sélection et de négociation de l'établissement vis-à-vis des entreprises implantées dans son domaine. PDP détient cependant un

dernier outil : la « ristourne ». Lorsqu'un occupant recourt à la voie d'eau, il bénéficie d'une réduction de son loyer proportionnelle au trafic fluvial et pouvant aller jusqu'à 50% du prix initial.

Les autorités portuaires maritimes et fluviales de la métropole s'affirment de plus en plus nettement comme des aménageurs publics de plates-formes multimodales comprenant d'importantes surfaces pour les implantations logistiques. En raison de la nature publique de ces établissements, de leur tutelle étatique, c'est-à-dire de la relative autonomie vis-à-vis des collectivités locales, et du régime de domanialité publique, ce mode de production des espaces logistiques est sensiblement différent de celui qui correspond à la dynamique de périurbanisation logistique. Cependant, il ne peut se passer des firmes de l'immobilier logistique, de leurs ressources financières et commerciales. A ce titre, ce mode de production de l'espace logistique soulève aussi des enjeux de maîtrise publique de l'implantation logistique, ce qui relativise la pertinence des implantations logistiques au regard des missions des autorités portuaires.

Toutefois, le rôle des autorités portuaires ne se limite pas à la production de l'espace, bien que cette fonction gagne en importance. Il s'agit aussi d'acteurs impliqués dans la gestion des flux. Les autorités portuaires structurent-elles des modes de gouvernance portant également sur la production des services logistiques, au-delà de la production de l'espace ?

1.3. Des clusters logistiques dans la métropole

L'analyse des modes de gouvernance de la périurbanisation logistique a montré que la majorité des établissements logistiques ne tissent pas ou très peu de relations ni entre eux, ni avec les collectivités locales. Une zone logistique s'apparente plus à une agglomération d'entités indépendantes qu'à un cluster d'entreprises. Le cas des ports est différent. Davantage de relations entre les entreprises s'établissent. Les acteurs publics et privés échangent au sujet de la production des services logistiques, les autorités portuaires ayant une vision en la matière et accompagnant parfois les entreprises dans leurs projets logistiques.

Plusieurs auteurs mettent en évidence l'existence de clusters portuaires autour des ports maritimes (De Langen, 2002, 2004, 2006, 2008 ; Ghiara et Sillig, 2008 ; De Langen et Haezendonck, 2012 ; Lévêque, 2012 ; Verdol, 2012, Lévêque et Chédot, 2013). Les ports maritimes peuvent être appréhendés comme des clusters dans la mesure où des activités s'y regroupent pour bénéficier d'économies d'agglomération autour des activités de gestion des navires et du passage des marchandises. A ce titre, les entreprises regroupées dans les ports forment des « communautés portuaires ». Cette organisation territoriale favorise les innovations, expliquant en partie les bouleversements technologiques et serviciels que le monde maritime connaît depuis plusieurs décennies. Selon De Langen (2008), le développement actuel des clusters portuaires, maillons de chaînes logistiques globales dans le cadre du processus régionalisation portuaire, repose notamment

sur les activités logistiques. Les autorités portuaires ont un rôle important dans la structuration et le fonctionnement de ces clusters portuaires. Ils ont bien sûr la charge d'investir dans les biens collectifs (De Langen et Haezendonck, 2012), soit essentiellement les infrastructures (selon le modèle du « landlord port »). Au-delà, ils ont un rôle plus large d'animation du cluster :

« L'autorité portuaire doit, mettre en œuvre une stratégie de « réseautage » entre entreprises qui ont des objectifs différents mais qui peuvent mutualiser des services, mais également entre entreprises d'envergures distinctes dont les savoir-faire sont plus complémentaires que concurrents.(...) Elle doit également être en mesure de fournir aux entreprises du cluster un environnement d'informations et de connaissances permettant une bonne réactivité face aux imprévus : connaissance des marchés, diffusion et adoption des innovations, intégration rapide des nouvelles réglementations, participation proactive à l'élaboration des normes européennes et internationales. » (Lévêque, 2012)

Figure 8-3. L'autorité portuaire comme manager de cluster

Quatre domaines d'intervention de l'autorité portuaire en tant que manager du cluster (liste non limitative) :	
Connaissance des marchés	Les clients du port (chargeurs, commissionnaires), mais également les clients des clients, Développement des outils de connaissance statistique & de géomarketing, Développement d'outils de veille économique, juridique, environnementale...
Technologies et systèmes d'information,	Développement et promotion du Cargo Community System en interne et à l'export, Amélioration de l'efficacité des opérations portuaires, Développement des outils (logiciels et bases de données) de mesure de l'empreinte carbone des chaînes logistiques, Les moyens : Partenariats stratégiques avec les laboratoires de recherche,
Environnement	Anticipation des réglementations en préparation, Information/ adoption par les entreprises du cluster, Recherche sur l'optimisation de l'usage de l'espace par les différentes activités, Investissements, i.e. courant de quai, captage du CO2, mesures de compensation...
Reconnaissance sociétale	Dialogue social et adoption des innovations, Acceptabilité sociale et sociétale, Vitrine portuaire pour les citoyens (Port center), Valorisation des expériences locales à l'export, Impacts environnementaux des projets d'infrastructure : démarche de coproduction, Formation initiale et continue.

Source : Lévêque, 2012.

Autrement dit, les autorités portuaires sont parties-prenantes de la production des services logistiques. Que gouvernent-elles ainsi au sein du développement logistique de la métropole ? Une fois de plus, se pose la question de la spécificité des activités logistiques présentes dans les ports maritimes. Par définition, les autorités des ports maritimes ne peuvent gouverner que les activités logistiques correspondant aux flux internationaux. En la matière, elles tentent non seulement d'en attirer de plus en plus mais aussi de réduire leur empreinte écologique, notamment en favorisant le

report modal¹⁷⁹. Les autres types de flux échappent, bien sûr, largement à leur action. De plus, nous avons indiqué que la présence d'investisseurs immobiliers tend à réduire les relations entre les autorités portuaires et certaines entreprises présentes dans le port, ce qui réduit encore le spectre du manager du cluster.

Les ports fluviaux s'apparentent également à des clusters logistiques. Les entreprises implantées à Gennevilliers se sont, par exemple, regroupées en une association créée en 2010 et nommée « Communauté portuaire de Gennevilliers », celles de Bonneuil en une association nommée « Cap Bonneuil ». PDP mène des actions s'apparentant à celles d'un manager de cluster. Le département « développement » du port comprend un service d'études et prospectives qui conseille les entreprises présentes ou souhaitant s'implanter pour intégrer le transport fluvial dans leur organisation logistique :

« Notre offre de conseil est sur la logistique. On accompagne les clients, même pour des clients bien implantés. Et nous, sur des offres complètement nouvelles, on a intérêt à être plus que conseil en logistique. Quand on a fait de la logistique urbaine avec Macdonald et Carrefour, on a fait l'étude logistique, les chronogrammes, on leur a présenté tout ça. Il fallait les convaincre, leur dire qu'on n'était pas des farfelus, leur montrer qu'économiquement... (...) On ne facture pas ces prestations de conseil. » (Entretien direction développement : 02/01/2013)

Ces conseils sont aussi prodigués lors de la sélection de l'occupant d'une parcelle. Le rôle de PDP ne se réduit donc pas à celui d'un aménageur ou d'un gestionnaire foncier. L'établissement choisit les entreprises au regard d'enjeux portant sur les flux, le report modal, la production des services logistiques et est à même de conseiller et d'accompagner les entreprises. Cependant, un fois de plus, le filtre de l'investisseur immobilier limite ce rôle car il éloigne le producteur des services logistiques du spectre d'intervention de l'établissement public.

PDP, les deux ports maritimes normands et, dans une moindre mesure, ADP, structurent plusieurs modes de gouvernance du développement logistique de la métropole parisienne. Ces modes de gouvernance sont dédiés à la gestion des infrastructures portuaires. Ils sont donc principalement localisés autour des différents sites (aéro-) portuaires de la métropole. Ils portent à la fois sur la production des espaces logistiques et sur celle des services logistiques, ce qui est un cas unique au sein de la métropole parisienne. Au titre de la production spatiale, ces modes de gouvernance comprennent, en plus des autorités portuaires, les firmes de l'immobilier logistique et restent assez indépendants des communes et intercommunalités, même si ces dernières peuvent peser sur les projets de nouveaux ports et susciter des conflits. Les communes concernées par les principales emprises portuaires peuvent être assimilées à des « territoires servants » (chapitre 4, p. 219) et appréhendent leur fonction logistique dans ce cadre. Les modes de gouvernance (aéro-) portuaires

¹⁷⁹ Ces deux objectifs peuvent être d'ailleurs partiellement complémentaires dans la mesure où les services de transport massifié ferroviaire et fluviaux, et donc peu polluant, rencontrent l'intérêt des armateurs maritimes et des opérateurs de terminaux à la recherche d'économies d'échelle pour les pré- et les post-acheminements (Frémont, 2013).

s'appuient sur une assez grande maîtrise foncière, toutefois nuancée par le rôle croissant joué par l'industrie immobilière logistique. Les ports maritimes et fluviaux forment ainsi des espaces dédiés aux activités logistiques et légitimés comme tels par l'intérêt général national. Au titre de la production des services logistiques, ces modes de gouvernance comprennent, en plus des autorités portuaires, les entreprises peu ou prou réunies en « communautés portuaires ». Dans ce cadre, ces modes de gouvernance ont pour objectif d'accroître, respectivement, les flux maritimes et fluviaux, voire ferroviaires (cas de certaines implantations de PDP, projet de « plate-forme multimodale » au Havre) dans une logique classique de développement économique et/ou de développement durable (report modal). Des programmes d'innovation, voire de recherche et développement, sont ainsi menés en collaboration entre les autorités et les communautés portuaires. Ces modes de gouvernance se rapprochent en ce sens de celui que nous avons mis en évidence à Venlo (chapitre 7) et se distinguent des modes de gouvernance de la périurbanisation logistique parisienne. Cependant, leur spectre est plus réduit. Les modes de gouvernance portuaires concernent en effet des activités logistiques relativement spécifiques. C'est notamment le cas des ports maritimes qui restent avant tout un outil de gouvernement des flux d'importation et d'exportation, et plus encore des aéroports qui sont en prise avec des flux à très haute valeur ajoutée. Les activités régulées par PDP relèvent quant à elles davantage de l'approvisionnement ordinaire de la métropole. Mais la très grande majorité des activités logistiques correspondant à ce dernier échappe à PDP.

Finalement, les autorités portuaires maritimes et fluviales constituent le principal outil public régulant les activités logistiques, à la fois en termes d'espaces et de flux, dans la métropole. Ces infrastructures apportent donc une capacité à gouverner le développement logistique de la métropole selon le schéma proposé par Lorrain au sujet des réseaux techniques. Ces autorités constituent un centre d'expertise réel. Ils catalysent cependant des modes de gouvernance plutôt modestes, relativement spécifiques. Ils se déploient à côté de la dynamique puissante de périurbanisation logistique sans véritablement remettre en cause cette dernière et encore moins la réguler. L'entrée du développement logistique dans l'agenda métropolitain, à la fois sous l'égide du Conseil Régional d'Île-de-France, dans le cadre de l'écriture du SDRIF et du PDUIF, et sous l'égide de l'Etat et sa politique de « Grand Paris », semble activer et prolonger ces modes de gouvernance modestes et spécifiques pour en faire les principaux instruments d'une politique métropolitaine, qu'il s'agisse de planifier le développement logistique ou d'en faire un enjeu de compétition métropolitaine.

2. L'entrée de la logistique dans l'agenda métropolitain : la planification francilienne et *Ports de Paris*

Nous avons montré dans le chapitre 3 que la planification régionale était peu structurante en ce qui concerne le développement logistique et, notamment, n'expliquait pas la dynamique de périurbanisation logistique, cette dernière lui échappant largement (partie 2). Cependant, l'écriture du SDRIF de 2008, révisé en 2013 et celle du PDUIF voté en 2014, constituent un premier temps de la

définition d'un agenda logistique métropolitain. Durant cette période, le conseil régional élabore une stratégie relative au fret et à la logistique. Le développement logistique est en effet peu à peu construit comme un problème public, essentiellement en termes de durabilité, et des solutions sont esquissées dans la perspective d'une planification régionale.

Au-delà des modalités de la construction de ce problème public, que nous étudierons dans une première partie, l'agenda métropolitain ainsi esquissé, doublé des difficultés de mise en œuvre qui apparaissent aussitôt, conduit, de manière plus implicite qu'explicite, à faire de PDP le principal pilote public du développement logistique de la métropole, l'acteur central d'un mode de gouvernance à dimension métropolitaine. Nous proposons d'analyser l'importance croissante de l'établissement public portuaire comme le résultat d'un mécanisme institutionnel de fenêtre d'opportunité politique (Raimbault, 2014) proche du modèle de « *policy window* » (Kingdon, 1995). Selon Kingdon, une fenêtre s'ouvre en faveur de la mise en œuvre d'une nouvelle action publique, ici la mise en œuvre d'une stratégie logistique métropolitaine, lorsqu'un problème formalisé (« *problem stream* »), rencontre une solution applicable et disponible (« *policy stream* »), en l'occurrence une politique d'aménagement régionale pilotée par les gestionnaires d'infrastructures portuaires, portée par un moment politique favorable (« *politics stream* »).

Nous analyserons dans les deux premières sections la phase du *problem stream* : les modalités de mise à l'agenda d'une politique logistique régionale ainsi que les solutions d'aménagement préconisées par les travaux du conseil régional et de ses principaux partenaires. Puis nous monterons dans quelle mesure PDP s'affirme comme étant le seul acteur public à même de les mettre en œuvre, constituant en ce sens une solution applicable (*policy stream*). Toutefois les éléments de mise en œuvre restent extrêmement modestes, ce qui fait peut-être apparaître un défaut de portage politique, une faiblesse du *politics stream* pour reprendre le vocabulaire de Kingdon.

2.1. Les premiers jalons d'un problème public logistique métropolitain

La construction progressive du développement logistique de la métropole comme un problème public métropolitain est sensible dans plusieurs documents produits par la région Île-de-France à partir des années 2000, c'est-à-dire à partir du moment où elle démarre l'écriture de son premier SDRIF décentralisé. Ce travail de cadrage est donc avant tout mené par la région Île-de-France, tout particulièrement par ses directions de l'aménagement et du transport, en lien étroit avec leurs partenaires : l'IAU, cheville ouvrière de la rédaction du SDRIF, ainsi que la DRIEA. Les processus de cadrage et de mise à l'agenda d'une politique régionale du fret et de la logistique sont donc avant tout publics, et même essentiellement pris en charge par les agents des directions de l'aménagement et du transport, technocratiques en ce sens (mécanisme de « l'anticipation » selon Garraud, 1990). Ces agents sont en relations étroites avec les équipes de différentes collectivités et d'établissements publics, dont PDP et les EPA, en prise avec ces problématiques. On assiste ensuite à une politisation graduelle du cadrage, culminant lors des « assises régionales du fret et de la logistique » (29 juin 2011).

L'étude des modalités de construction d'un problème public logistique suppose de se livrer à une analyse, que nous voulons modeste, du discours régional consacré à la logistique. Plutôt que de nous inscrire pleinement dans une analyse des idées politiques, de leur mise en récit, et de leurs cheminements dans le temps, dans une analyse cognitive des politiques publiques (Hall, 1993 ; Jobert et Muller, 1987 ; Muller, 1984 ; Muller, 2000), dont l'ampleur dépasserait l'ambition de cette thèse, nous mettrons en évidence les principaux problèmes associés au développement logistique, les grands paradigmes auxquels ils renvoient et surtout dans quelle mesure ils sont traduits en objectifs de politique publique. L'exercice de la problématisation tend en effet au foisonnement, aux références multiples. Le discours régional sur la logistique n'échappe pas à la règle. Ses traductions concrètes en action publique sont bien plus modestes. Ce sont ces dernières qui intéressent notre analyse.

La perspective du SDRIF de 2008 a mis en branle un travail de problématisation autour du développement logistique. Bien que finalement non promulgué, ce document constitue un moment important du travail de cadrage dans la perspective d'une nouvelle politique régionale. La version 2008 du SDRIF revendique dès les premières lignes son inscription dans le cadre du développement durable et pose pour objectif principal la transition écologique (Gilli, 2014) : « *créer la première Eco-région d'Europe* » (p. 8)¹⁸⁰. Les enjeux logistiques sont principalement appréhendés sous cet angle, dans la lignée du Grenelle de l'Environnement. Le principal problème développé est celui du report modal depuis la route vers le fer et surtout vers la voie d'eau. Il est mobilisé à de nombreuses reprises dans le document. Une section développe comment « *préserver et développer le potentiel de fonctionnement multimodal du transport de marchandises et de la logistique* » (p. 89). Dans ce cadre, l'étalement logistique est pointé comme contraire aux objectifs de report modal. Il doit donc être combattu. Les activités logistiques sont aussi présentées comme un enjeu économique, mais de manière plus succincte. D'une part, le problème de l'insertion de la métropole dans les flux internationaux est pointé : la métropole serait à l'écart des grands corridors de transport. D'autre part, la région s'oppose au départ des activités logistiques de la zone dense dans la mesure où elles participent de la mixité fonctionnelle économique. Cet aspect est rapproché des enjeux environnementaux : lutte contre l'artificialisation des sols et report modal (de nombreux sites multimodaux étant en zone dense).

L'organisation des « assises du fret et de la logistique » par la région Île-de-France le 29 juin 2011 est à la fois un indice fort de la construction du développement logistique comme un problème public et un moment crucial de cadrage des problèmes associés à la logistique. Plusieurs partenaires ont été associés et ont rédigé des cahiers d'acteur : l'IAU, Ports de Paris, le réseau des CCI d'Île-de-France, les conseils généraux de la Seine-Saint-Denis et des Yvelines, SNCF-Géodis, VNF, « Entreprendre pour le fluvial ». Tous ces acteurs ont ainsi pu participer à cette opération de cadrage, qui s'inscrit en fait dans la continuité du travail partenarial lancé dans la perspective du Plan de Déplacement Urbain d'Île-de-France, en révision dès 2010. Sous l'égide de l'IAU, ces acteurs ont été réunis à plusieurs reprises afin de déterminer de manière concertée comment prendre en compte les enjeux logistiques

¹⁸⁰ Cette approche très environnementale est le principal reproche du gouvernement national d'alors.

au sein du PDUIF. Les « assises du fret et de la logistique » constituent ainsi un matériau intéressant pour analyser l'évolution de la problématisation au travers des différentes productions écrites qu'elles ont suscitées et des discours qui y ont été prononcés. Le document de cadrage rédigé par la région, les discours du Président de Région et du Vice-président au Transport confirment que le premier problème associé à la logistique reste environnemental. La perspective d'une politique régionale du fret et de la logistique est donc fondamentalement justifiée par le paradigme de la durabilité :

« Nous devons avoir pour objectif la conversion écologique du fret. Le fret doit reposer sur les 3 piliers du développement durable que sont la protection de l'environnement, l'efficacité économique et les garanties sociales pour les employés. » (Discours de J.-V. Placé, Vice-président de la Région Île-de-France, chargé des transports et des mobilités, lors des assises du fret et de la logistique)

A ce titre, ces assises se placent dans la lignée du Grenelle de l'Environnement. La ministre de l'Ecologie, N. Kosciusko-Morizet, est d'ailleurs invitée à clôturer la journée. Au titre de la question environnementale, les deux principaux problèmes sont le report modal, lié aux difficultés du fret ferroviaire, et le desserrement logistique :

« 90 % du fret est routier. La part du fret fluvial a diminué de 30 % en 30 ans. Pour une tonne de marchandises transportée sur un kilomètre, l'émission de CO2 est de 2 grammes pour un train entier, 200 grammes pour une semi-remorque et 1 000 grammes pour un 3,5 tonnes ou un avion de fret de courte distance. Parallèlement, les plateformes logistiques s'éloignent de plus en plus des lieux d'approvisionnement des centres-villes. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette situation. D'une part, le fret ferroviaire a été volontairement laissé à l'abandon. D'autre part, les entrepôts s'implantent de plus en plus loin de Paris afin de disposer d'un espace suffisant pour traiter des volumes de plus en plus importants. » (Discours de J.-V. Placé, Vice-président de la Région Île-de-France, chargé des transports et des mobilités, lors des assises du fret et de la logistique)

Par ailleurs, ces discours mettent aussi en évidence un enrichissement du cadrage initial avec le développement de nouveaux axes. La logistique soulève aussi des questions économiques et sociales sous l'angle des emplois et du travail, ce qui n'était pas présent dans le SDRIF de 2008 :

« L'enjeu n'est pas seulement environnemental. Le fret constitue un poumon de l'activité économique et industrielle de la région. Les emplois et créations de postes dans ce domaine, directs et indirects, sont déterminants. » (Région Île-de-France, *Fret et Logistique. Vers une nouvelle stratégie pour l'emploi et le développement durable*, 2011, p. 3)

« Notre réflexion en matière sociale doit se concentrer sur l'amélioration des dessertes des plateformes logistiques pour les salariés et sur les questions de formation professionnelle et d'emploi. Ainsi l'Etat, Pôle emploi, l'enseignement supérieur et technique doivent-ils être associés. La pénibilité du travail doit être compensée par des promotions internes, grâce à la formation continue. Par ailleurs, le fret et la logistique sont des filières d'avenir (boom des emplois verts). » (Discours de J.-V. Placé, Vice-président de la Région Île-de-France, chargé des transports et des mobilités, lors des assises du fret et de la logistique)

Dans le SDRIF de 2013 et le PDUIF de 2014 le cadrage est proche et s'appuie aussi sur les trois dimensions du développement durable en tentant d'articuler les enjeux environnementaux et les enjeux économiques, ramenés davantage aux questions d'efficacité et d'insertion internationale et moins à l'emploi et aux conditions de travail (qui correspondent moins à l'exercice d'un document de planification spatiale) (chapitre 3, p. 180).

Derrière ces éléments de cadrage, on peut lire l'émergence d'un relatif consensus des acteurs publics en Île-de-France pour dénoncer une trop faible régulation publique des activités logistiques. Deux principaux aspects sont développés. Il s'agit d'une part du manque de régulation du transport

roumier conjugué au fait que le « *fret ferroviaire a été volontairement laissé à l'abandon* » (Discours de J.-V. Placé, op. cit.). Ce diagnostic est classique, c'est celui du Grenelle de l'Environnement, et la région ne dispose pas de leviers directs pour changer cet état de fait. Il s'agit d'autre part d'une question d'aménagement, celle posée par le desserrement logistique, qui plus est dans des zones d'activités sans accès aux modes fluviaux et ferroviaires :

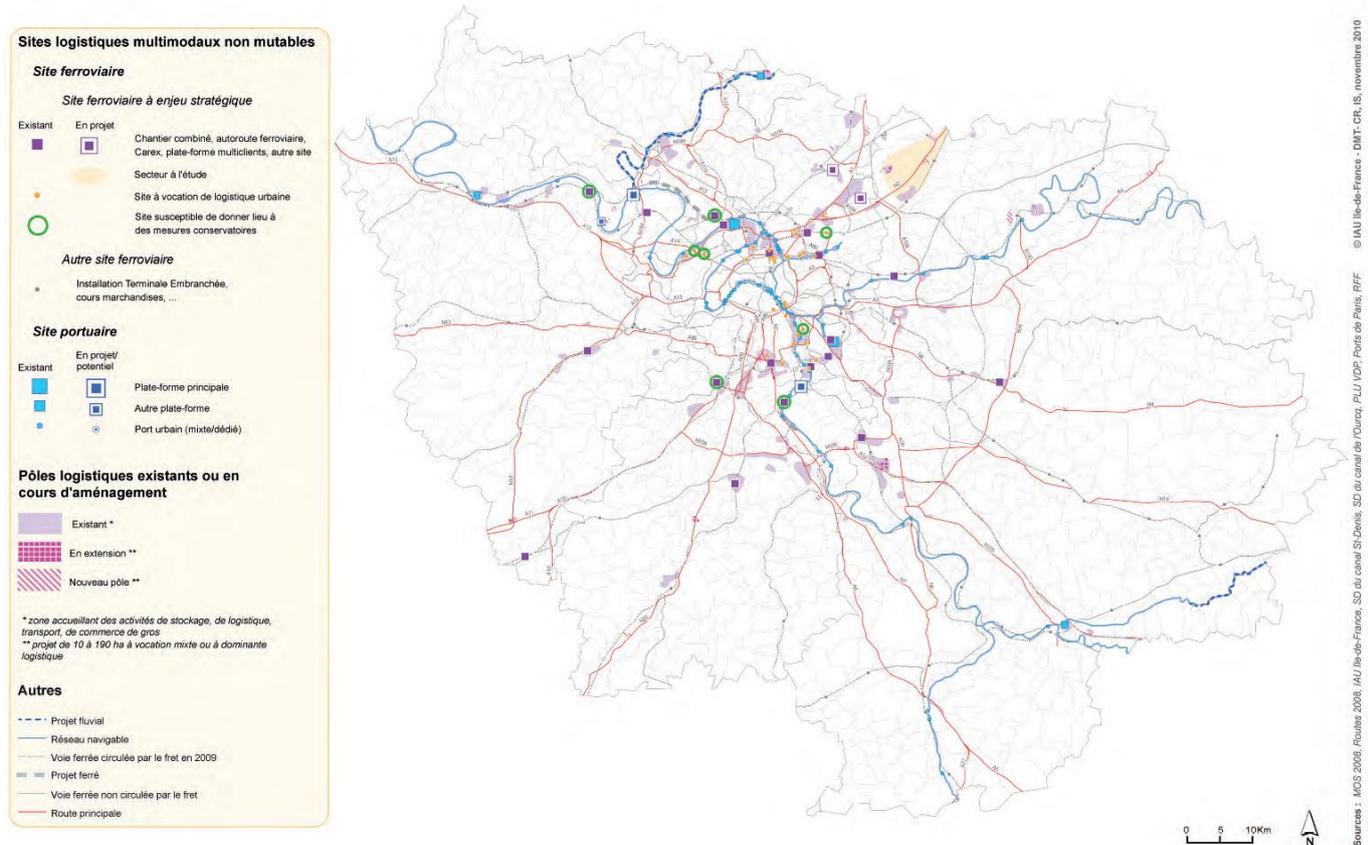
« Je vois des zones logistiques s'établir en limite du front urbain, non embranchées aux rails. Des milliers d'hectares de zones de triage sont laissés à l'abandon. » (Discours de J. Picard, Conseiller régional d'Île-de-France, lors des assises du fret et de la logistique)

Ce deuxième élément correspond davantage aux compétences régionales. Autrement dit, un des principaux problèmes pointés est celui d'une mauvaise allocation des espaces logistiques dans la région, en raison des mécanismes de la périurbanisation logistique (partie 2). La géographie logistique ne serait donc pas suffisamment gouvernée à l'échelle régionale. Pour faire face à cette « ingouvernabilité métropolitaine » (Jouve et Lefèvre, 2002), l'idée d'une planification des espaces logistiques, sous forme de plates-formes multimodales et d'un immobilier logistique en zone dense, s'impose. Deux des cinq ateliers des assises sont consacrés à ces questions.

2.2. Une solution d'aménagement : planifier les plates-formes logistiques multimodales à sanctuariser et à développer

Le SDRIF 2013 et le PDUIF 2014, dont nous avons présenté les principaux aspects concernant la logistique dans le chapitre 3 (p. 180), ont traduit en termes de préconisations, bien que peu prescriptives, les grandes lignes du problème d'aménagement explicité lors des assises sous la forme d'une esquisse de planification selon deux axes. Le premier consiste à « sanctuariser » les sites multimodaux existants pour garantir la possibilité d'un report modal en distinguant « *les grands sites et les équipements multimodaux d'envergure nationale et internationale que sont les plateformes portuaires, les chantiers combinés* » dits « sites multimodaux d'enjeux nationaux », « *les sites d'intérêt régional que sont les grands sites logistiques, les triages, les grandes installations terminales embranchées* » dits « sites multimodaux d'enjeux métropolitains » et des « *sites ferroviaires et fluviaux implantés en zone urbaine dense* » dits « sites multimodaux d'enjeux territoriaux » (SDRIF 2013, p. 20). Dans ce but, figure dans les deux documents une carte de « l'armature logistique » régionale (Figure 8-4). Le second axe consiste à convaincre de l'importance d'aménager de « *nouvelles plateformes logistiques [multimodales] (...) peu nombreuses mais de dimension suffisante pour qu'elles puissent jouer un rôle structurant dans l'organisation des flux de marchandises* » (SDRIF 2013, volume 3, p. 138). En termes de développement de nouveaux espaces logistiques, les objectifs sont chiffrés : entre 2 800 à 4 000 hectares d'espaces logistiques à aménager et/ou à renouveler à l'horizon 2030. Ce deuxième axe, plus sensible, ne conduit pas au dessin d'un document cartographique. L'« armature logistique » présente toutefois, en plus de la hiérarchie des sites multimodaux, les zones logistiques actuelles et, pour le cas du PDUIF, planifiées (par des intercommunalités ou des établissements publics), ce qui est un premier pas vers la planification des espaces logistiques en général et non seulement des équipements de rupture de charge.

Figure 8-4. L'« armature logistique régionale » dans le PDUIF 2014

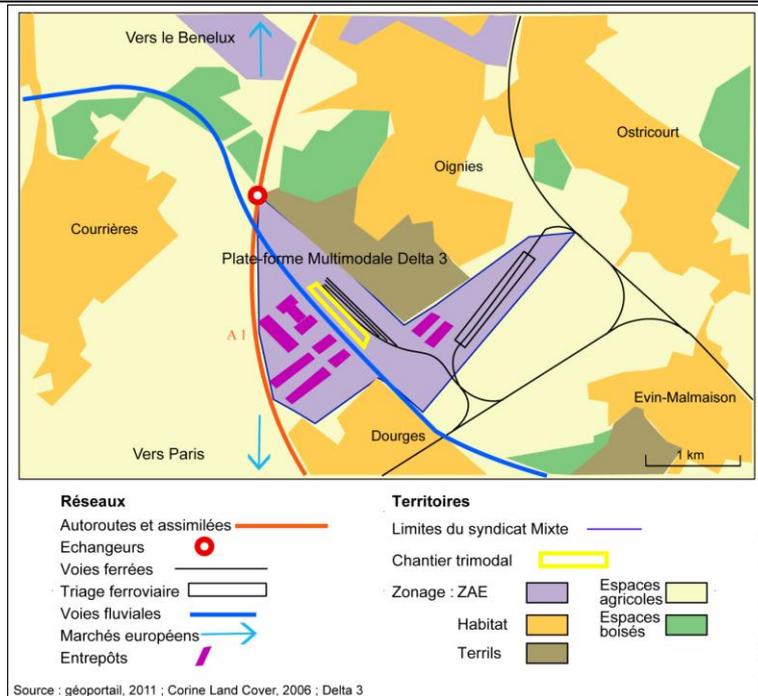


Source : PDUIF, 2014, p.154

Finalement, pour limiter la consommation de foncier et favoriser le report modal, un paradigme d'aménagement semble avoir convaincu la région Île-de-France : celui de planifier une ou plusieurs plates-formes multimodales à conforter ou à développer. Le principe d'une plate-forme multimodale consiste, comme nous l'avons indiqué dans le chapitre 2 (p. 141), à juxtaposer un terminal à conteneurs, si possible tri-modal, avec une zone d'entrepôts. Les flux générés par ces derniers sont censés se reporter vers le rail ou la voie d'eau. La plate-forme *Delta 3* de Dourges est l'opération la plus emblématique de plate-forme multimodale en France (Encadré 8-5).

Encadré 8-5. La plate-forme multimodale Dourges Delta 3

La « plate-forme multimodale Delta 3 » de Dourges consiste en un terminal de transport combiné fleuve-fer-route associé à deux zones logistiques qui concentrent 330 000 m² d'entrepôts. Cette plate-forme ne se situe pas dans le périmètre de la métropole parisienne que nous avons définie. Il s'agit cependant d'un projet souvent présenté comme un modèle à suivre. De plus, une partie des activités logistiques, notamment des chargeurs de la grande distribution, qui y est présente dessert la métropole parisienne.



L'initiative de cette plate-forme est purement publique, œuvre du Conseil régional du Nord-Pas-de-Calais, des deux départements de cette région et des intercommunalités riveraines (Lille Métropole Communauté Urbaine, la Communauté d'Agglomération d'Hénin-Carvin, la Communauté d'Agglomération de Lens-Liévin, la Communauté d'Agglomération du Douaisis et la Communauté de Communes du Sud-Pévélois) réunies dans un syndicat mixte, nommé « Delta 3 », maître d'ouvrage du projet et aujourd'hui gestionnaire de la plate-forme. L'aménagement du terminal et des zones logistiques a été réalisé, dans le cadre d'une concession, par une société d'économie mixte (SEM), nommée aussi « Delta 3 », regroupant dans son capital le syndicat mixte, des investisseurs bancaires publics et privés et la SNCF. Le terminal est opéré par une société ad hoc, Lille Dourges Conteneur Terminal (LDCT), dont le capital est partagé entre des transporteurs de la SNCF et les ports maritimes et fluviaux du Nord-Pas-de-Calais, et bénéficie d'un bail commercial de longue durée. Les deux zones logistiques ont été développées et commercialisées par deux sociétés associant à chaque fois la société d'économie mixte et une société de promotion immobilière. La plate-forme est un succès immobilier (une extension de 300 000 m² est en cours) et multimodal (près de 300 000 EVP en 2012).

La mise en œuvre de ce projet a ainsi été conduite par un partenariat public privé complexe, par le biais à la fois de concessions et d'ouvertures de capital. Sur un investissement total de 300 millions d'euros, la moitié est d'origine privée. Mais cela n'est pas sans soulever de nombreux problèmes juridiques¹⁸¹. Le syndicat mixte prend les apparences d'une autorité portuaire décentralisée. Cependant, le droit reste à construire en ce domaine puisque le syndicat mixte agit dans le cadre d'une mission de service public d'aménagement (gouvernance des lieux) mais pas d'une mission de services multimodaux (gouvernance des flux). Ainsi le terminal est-il défini comme un bien immobilier public loué sous le régime d'un bail commercial à l'opérateur Lille Dourges Conteneur Terminal et non comme un équipement de service public faisant l'objet d'une concession à un opérateur privé. Son opération n'est pas assortie d'un cahier des charges, d'une mission de service public, par définition au cœur du principe de la délégation de service public. Au contraire, la finalité de l'usage du terminal est privée dans la mesure où elle est du seul ressort d'une société de droit privé, Lille Dourges Conteneur Terminal, dont l'actionnaire principal est, certes, une entreprise publique (SNCF). La région Nord-Pas-de-Calais, impliquée dans la gestion de cette plate-forme, peine ainsi à en faire véritablement un outil de sa politique en faveur du report modal parce qu'elle n'en définit pas la stratégie et même en perçoit difficilement les effets, l'opérateur ne partageant ses informations qu'avec parcimonie.

¹⁸¹ Mis en exergue par la Chambre régionale des comptes en 2006.

Une autre solution d'aménagement préconisée pour conserver des activités logistiques en zone dense est l'hôtel logistique proposé par la SEM Sogaris (Encadré 3-3). Il s'agit là-encore d'un aménagement public logistique, un produit que ne propose pas le marché immobilier privé (chapitre 5).

Cependant, la région Île-de-France, ni au travers du SDRIF, ni au travers du PDUIF, n'a le pouvoir de planifier de telles plates-formes multimodales, d'imposer (aux communes) certains espaces pour les activités logistiques ou encore de développer les zones logistiques structurantes et les espaces logistiques urbains qu'elle préconise. Par conséquent, la carte de « l'armature logistique » ne peut constituer un véritable document de planification, son objectif ne peut être que modeste¹⁸².

Cette initiative relève avant tout de la recherche d'un consensus régional, une vision partagée entre les communes et leurs groupements, les établissements publics et la région, sur la place de la logistique au sein de la métropole. Cette carte a été élaborée en ce sens par l'IAU (la recherche d'une vision partagée était un objectif fixé par le cahier des charges donné à l'IAU par le conseil régional) en consultant de très nombreuses collectivités franciliennes ainsi que plusieurs établissements publics dont les EPA et PDP. On peut rapprocher cette façon de faire de la logique du projet urbain comme instrument de politique publique (Pinson, 2004). Comme pour le projet urbain, le principe de ce plan relève plus de la rationalité procédurale, la négociation entre les collectivités, que de la rationalité substantielle. Davantage que de bien décider, de définir le bon emplacement des plates-formes à aménager, ce qui est hors de portée de la région, « *l'objectif est de parvenir graduellement à des consensus opératoires, à des objectifs partagés par les acteurs partie prenante* » (Pinson, 2004, p. 208). Charge ensuite aux intercommunalités de transformer cette vision partagée en opérations d'aménagement. Ce travail a permis de faire émerger une conscience du desserrement logistique et des enjeux associés, notamment en termes de report modal. Les assises ont bénéficié de ce consensus régional. Par ailleurs, cette carte exprime l'intérêt général régional des espaces logistiques et des sites multimodaux existants, et donc des territoires qui les portent. Cette reconnaissance reste cependant abstraite et ne se traduit par aucun engagement précis vis-à-vis de ces territoires.

Un autre travail de planification, nommé « Maillon Ouest », a été engagé durant cette période à l'échelle du Bassin parisien. Il a été piloté par les directions transport des huit régions du Bassin parisien, soutenues par l'expertise de l'IAU. Son objectif était de déterminer un réseau fret du Bassin parisien dans le cadre de la révision du Réseau Transeuropéen de Transport (RTE-T), afin de faire reconnaître les axes retenus comme constituant autant de maillons essentiels du système de transport européen, ainsi que plusieurs plates-formes multimodales pertinentes à cette échelle interrégionale. Cet exercice a permis de construire une vision partagée à cette échelle, une expertise interrégionale distincte de celle de l'Etat, dans la perspective des négociations quant à la planification des infrastructures de transport (à travers les Contrats de Projets Etat-Régions par exemple). Ce travail a

¹⁸² Cet aspect a notamment été débattu lors de réunions préparatoires sur l'armature logistique auxquelles nous avons assistés.

été couronné d'un succès relatif dans la mesure où de nouveaux corridors ont été inscrits au RTE-T. Cependant, il n'a constitué, en termes de planification de plates-formes multimodales, qu'un élément de discours supplémentaire. Depuis, la démarche C8 semble avoir été peu ou prou abandonnée par les différents conseils généraux, en prise avec plusieurs vagues de réformes territoriales.

L'invention d'une politique d'aménagement logistique régional reste largement à faire. Après la phase de construction d'un problème public, la région a impulsé une vision partagée et a commencé à définir un intérêt logistique régional mais se confronte aux limites de ses compétences en matière d'aménagement. De cette façon, elle n'en a pas moins ouvert un chantier métropolitain en construisant un nouveau problème métropolitain, un *problem stream*, et en dessinant des solutions centrées autour de la planification et de l'aménagement.

2.3. Ports de Paris pour mettre en œuvre la stratégie régionale

Ce cadrage autour de la planification et de l'aménagement ouvre une fenêtre d'opportunité pour l'affirmation de *Ports de Paris* comme un pilote public central du développement logistique métropolitain, au-delà de ses missions purement portuaires. La région Île-de-France esquisse en effet une *policy stream* consistant à la fois en un exercice de planification et en une action concrète d'aménagement de plates-formes. Or, *Ports de Paris*, par sa mission et ses compétences d'aménageur que nous avons analysées dans la première section, est le seul établissement public gestionnaire et développeur de plates-formes multimodales à la fois en zone dense et en grande couronne. En ce sens, avec le concours de l'établissement portuaire, le *policy stream* esquissé par la région Île-de-France devient réalisable.

Nous avons montré que la concentration d'établissements logistiques dans le domaine de PDP n'avait pas été questionnée par les collectivités locales concernées par l'aménagement francilien. Le nouveau cadrage régional valorise au contraire cette activité d'accueil d'activités logistiques à proximité de terminaux multimodaux et, pour de nombreux sites portuaires, en zone dense. En réponse, l'autorité portuaire met en scène sa capacité à remplir les objectifs régionaux en se définissant dans son document stratégique 2010-2015 à la fois comme « un aménageur, acteur de son territoire » et comme « un développeur, acteur de la logistique ».

2.3.1. L'aménageur logistique public de la région

La plupart des plates-formes multimodales, au sens de zones logistiques pourvues de terminaux intermodaux, figurant dans les cartes de « l'armature logistique régionale », sont celles de *Ports de Paris*. Les sites ferroviaires (non situés dans un espace portuaire), qui figurent aussi sur ces cartes, ne correspondent pas la notion de plates-formes multimodales dans la mesure où ces terminaux sont le plus souvent déconnectés de zones logistiques. De plus, le seul projet avéré de plate-forme

multimodale de grande ampleur est un projet de PDP, le projet de nouveau port à Achères même si ce dernier fait face à plusieurs difficultés.

A travers les documents de planification de la région Île-de-France, la mission de gestionnaire portuaire et d'aménageur de PDP est donc reconnue d'intérêt régional, même si par son statut l'établissement public porte plutôt un intérêt général national. PDP inscrit explicitement son action dans le cadre régional, dans la vision de développement durable de la région, que ce soit dans son document stratégique ou à l'occasion d'interventions publiques de son directeur¹⁸³ :

« Le port est en effet le seul opérateur d'Île-de-France à disposer d'une compétence spécifique en matière d'aménagement portuaire et, à ce titre, se distingue d'un opérateur foncier ou immobilier « classique » » (...). Le Schéma Directeur d'Île-de-France (SDRIF) constitue l'outil essentiel de la préservation des enjeux portuaires sur le long terme. » (Ports de Paris, projet stratégique 2010-2015, pp. 31-32)

« Ça fait des années qu'on présente notre rôle, qu'on présente la stratégie de développement, qu'on dit qu'il y avait un manque pour desservir les grands entrepôts et que nous avons pour ambition de développer ces terminaux à conteneurs. C'est des choses qu'on répète depuis des années. Donc ça a fini par arriver là où ça doit arriver. Et tant mieux. (...) C'est vraiment pour l'intérêt régional qu'on fait ça. (...) Notre stratégie c'est de répondre au rééquilibrage de la région. » (Entretien direction développement : 02/01/2013)

Cette convergence n'est pas fortuite. Elle résulte de l'implication de PDP dans l'action publique régionale :

« Notre rôle, c'est de faire passer la voie d'eau au premier plan dans ces documents-là. (...) La voie d'eau est quand même l'axe structurant du SDRIF. On a quand même réussi à inscrire ça, c'est quand même majeur. La préservation des ports urbains, des plates-formes ressort quand même beaucoup dans le document. (...) Tout se fait en bonne intelligence avec la région pour l'accompagnement du développement de la voie d'eau et du fret fluvial. Ils ont quand même été assez à l'écoute quand ils ont fait les assises du fret en 2011. » (Entretien direction développement : 02/01/2013)

Cette convergence résulte aussi d'un dialogue régulier qui conduit à l'adoption de référentiels communs. Par exemple, PDP représente l'Etat dans la négociation des CPER avec la région concernant les infrastructures fluviales. Au-delà de la voie d'eau, PDP assume ainsi un rôle d'aménageur logistique à même de garantir la présence d'activités logistiques en zone dense :

« Sachant que nous nos entrepôts logistiques qui sont implantés à Gennevilliers depuis une dizaine d'années, ils remplissent une vraie fonction distributive. Même s'ils sont route-route, finalement ils sont positionnés au plus près du bassin de consommation. Ils remplissent cette fonction, donc il n'y a plus de raisons de ne plus en voir sur les ports. » (Entretien direction développement : 02/01/2013)

Ce rôle d'aménageur au service des objectifs régionaux pourrait même dans une certaine mesure redéfinir la mission de l'établissement portuaire en termes de développement durable régional au-delà de la question de la voie d'eau :

« La première priorité, c'est le report modal. On se dit qu'à l'échelle régionale, c'est bénéfique au système. Après, s'il y a un utilisateur qui explique que c'est ultra bénéfique pour la région même s'il n'utilise pas la voie d'eau, on l'écouterait quand même. S'il se trouve que c'est le cas, on se dira qu'on contribue au développement durable de la région, c'est notre rôle premier donc. » (Entretien direction développement : 02/01/2013)

¹⁸³ Par exemple, le rôle de PDP en termes d'aménagement régional a été le principal axe de la présentation du directeur de PDP lors d'une table ronde sur la « logistique urbaine durable » organisée par la CCI des Hauts-de-Seine le 27/06/2014.

Le mode de production de l'espace logistique propre à PDP peut aussi constituer une solution aux problèmes locaux du développement logistique. Il offre des garanties face au risque de friches :

« On a un avantage, c'est que les clients sont amodiateurs du port. Si, quand ils partent, il y a quelqu'un d'autre qui arrive, et quelques soient les conditions dans lesquelles ils partent (faillite, bilan...), il n'y jamais de friches car le port étant gestionnaire, il reprend le site... Il n'est jamais laissé à l'abandon. C'est différent par rapport aux zones d'activités. » (Entretien Service Foncier : 26/10/2011)

A la manière des gestionnaires de parcs logistiques, PDP sécurise de l'espace, en zone dense pour les cas de Gennevilliers et Bonneuil, pour les activités logistiques, tout en y offrant les conditions d'un report modal :

« On préserve cette fonction [logistique en zone dense]. (...) Dans les PLU, il n'y a aucune ambiguïté. Et en termes d'acceptabilité, quand on a effectivement un port dense comme Gennevilliers ou Bonneuil, qui est relativement bien circonscrit, il n'y a pas de difficultés. (...) Dans ces sites, le bâtiment logistique est moins en danger, il est moins stigmatisé que l'industrie. (...) On est cadré par des schémas d'orientation développement durable qui ont été travaillés pendant des années avec la collectivité. (...) On sait qu'à cet endroit là du port, c'est désigné comme logistique, donc il y a pas d'incohérence, il n'y a pas de risque d'obstruction par la collectivité. (...) Dans les ports, la logistique est bien vue par les collectivités où on a nos ports. En fait, ils préfèrent voir que la logistique se fasse là qu'ailleurs dans leur ville. A Gennevilliers., il y a une grande zone qu'il est en train de « tertiariser », le maire préfère renvoyer ici la logistique. Garder la logistique mais la renvoyer dans les ports là où c'est structuré pour et où c'est une zone qui peut être faite pour ça. » (Entretien service immobilier : 21/02/2013)

PDP a ainsi une légitimité à la fois nationale et régionale, en lien avec le paradigme de la durabilité, pour développer de nouveaux ports articulant terminaux et zones logistiques. Depuis les années 2000, l'établissement a mené plusieurs développements de grande ampleur impliquant des achats de terrains comme à Limay, actuellement en cours d'extension ou, plus récemment encore, à Bruyères-sur-Seine. Un nouveau port devrait être aménagé à Triel. Cependant l'enquête publique a délivré un avis défavorable. Devrait suivre Achères, le plus grand projet portuaire depuis Gennevilliers. Mais le chemin est semé d'embûches. La double légitimité nationale et régionale et le paradigme de développement durable ne semblent donc pas suffire pour mener localement ces projets. L'exemple de l'échec de l'aménagement d'un nouveau port de 100 ha à Vigneux-sur-Seine au début des années 2000 est éclairant de ce point de vue. Alors que le maire de Vigneux était très favorable au projet et faisait participer sa commune à sa conception, l'opposition des élus des communes voisines, puis l'alternance en 2003 a finalement eu raison de ce projet de grand port dans l'Est francilien. PDP, propriétaire des terrains depuis les années 1990, est aujourd'hui dans l'incapacité d'y mener le moindre projet.

PDP s'affirme comme étant un acteur indispensable pour la mise en œuvre de l'esquisse de planification des espaces logistiques amorcée par la région Île-de-France. Le partage des tâches est le suivant. La région produit un discours et tente de construire une vision régionale partagée. L'établissement portuaire gère les plates-formes existantes et programme le développement de nouvelles. Les plans régionaux entérinent et rationalisent *a posteriori* l'action portuaire. Mais force est de constater que PDP n'a pas l'efficacité des firmes de l'immobilier logistique en termes développement.

2.3.2. Un acteur de la « logistique urbaine durable »

La région Île-de-France et la mairie de Paris se sont, pour l'instant, davantage impliquées dans la mise en œuvre de politiques publiques concernant la logistique urbaine. En la matière encore, PDP est souvent un acteur crucial.

La région Île-de-France s'est particulièrement impliquée dans le développement de nouveaux services de logistique urbaine fluviale. Elle soutient financièrement l'usage de la voie d'eau par *Franprix* pour la livraison de certains magasins dans Paris (subvention de 200.000 euros) et par une entreprise de livraison dans Paris (*Vert chez vous* : subvention de 77.000 euros). Or dans ces deux cas, le rôle de PDP a été crucial, d'une part en tant que fournisseur de quais portuaires à Paris et en tant que « manager de cluster » : ses chargés d'études ont participé à la conception de ces services.

PDP est aussi impliqué dans la construction d'hôtels logistiques et autres espaces logistiques. Ces derniers sont au cœur de la politique de logistique urbaine de la mairie de Paris. Cette dernière s'appuie sur la SEM Sogaris dont elle est l'actionnaire principal. Un premier espace logistique urbain a été mis en exploitation dans le 15^{ème} arrondissement de Paris. Le grand projet en cours est un hôtel logistique appelé « Chapelle International » situé le long du faisceau ferroviaire de la gare du Nord dans le 18^{ème} arrondissement. Le bâtiment de 40 000 m² comprendra une halle ferroviaire de 20 000 m², un espace urbain de distribution sous-terrain de 15 000 m² où seront réalisées les opérations de groupage-dégroupage et 4 000 m² de bureaux destinés à accueillir des sièges sociaux, des écoles de logistique et des pépinières d'entreprises spécialisées (Encadré 5-5). PDP fait partie des investisseurs. Un projet d'hôtel logistique sur le quai d'Austerlitz est porté par PDP lui-même. Il s'agit de la reconversion d'une partie d'un bâtiment des magasins généraux en espace logistique ayant un accès direct à la voie d'eau. Un appel d'offre est en cours pour trouver un opérateur intéressé par ce bâtiment. Enfin, nous avons évoqué ci-dessus le projet d'hôtel logistique de Vailog sur le site de Gennevilliers.

La construction d'un problème public régional concernant le développement logistique amène la région Île-de-France à définir un projet de planification des espaces logistiques. Or cette collectivité ne dispose pas des compétences pour le réaliser. Afin de construire une capacité à planifier le développement logistique, on n'assiste non pas à la création d'une institution métropolitaine dotée des pouvoirs adéquats mais à la sollicitation d'un outil public déjà existant dans la métropole : PDP. Ce résultat se rapproche des conclusions de Lorrain sur la gouvernabilité métropolitaine. En matière de développement logistique aussi, celle-ci ne passerait pas par une réforme de ce que Lorrain appelle les « institutions formelles », les gouvernements de plein exercice, les assemblées élues, mais plutôt par la promotion d'une « institution de second rang », dont la mission est avant tout technique¹⁸⁴ : la gestion

¹⁸⁴ Le cas de PDP montre que les « institutions de second rang », à vocation technique, peuvent aussi participer à la définition des objectifs stratégiques. PDP ne participe pas, toutefois, à leur portage politique.

d'une infrastructure et l'aménagement des espaces qui y sont rattachés. La gestion des infrastructures permet de gouverner le développement logistique de la métropole parisienne, même si cela reste partiel, tandis que les règles formelles de la planification régionale sont insuffisantes.

L'émergence d'un nouveau rôle pour PDP peut être décrite comme un mécanisme de « *displacement* » (Thelen, 2003) : une institution mineure gagnant en importance. Par ce mécanisme, le potentiel de pilotage des « beaux restes » de l'Etat (Estèbe, Le Galès, 2003) est réactivé, renforcé et prolongé. Toutefois, PDP ne « pilote » pas seul. Pour comprendre le partage des rôles entre la région Île-de-France et PDP, les images de « dur » et de « mou » proposées par Lorrain pour décrire le gouvernement des grandes métropoles (Lorrain, 2003) sont efficaces.

« Lorsqu'un pouvoir métropolitain existe, il accompagne plus qu'il ne dirige ; il oriente plus qu'il ne décide. Ce sont d'autres institutions, publiques ou privées, politiques ou techniques qui produisent. (...) Nous entrevoyons donc une forme de gouvernement que nous pouvons qualifier de « dur-mou » dans lequel la faiblesse formelle des institutions de gouvernement métropolitain [le « mou »], perceptible en première lecture, est acceptable car elle ne constitue qu'une couche dans un entrelacs complexe. Tout ne passe pas par l'action des institutions politiques, élues, démocratiques et connues. Il faut prendre en compte l'action des institutions invisibles (règles et grands systèmes techniques) qui cadrent l'espace et encadrent les acteurs [le « dur »]. » (Lorrain, 2003, p. 454)

Ainsi, dans le projet de planifier le développement logistique de la métropole logistique, un partage des rôles entre le conseil régional, condamné à « gouverner mou », et *Ports de Paris*, en capacité de « gouverner dur » apparaît. La région Île-de-France propose une vision, celle de la durabilité et de la planification, et légitime ainsi l'activité du port qui aménage. Le mode de gouvernance structuré autour de PDP acquiert une dimension métropolitaine grâce au discours régional. Il convient cependant de relativiser les capacités de régulation de ce dernier ainsi structuré autour de PDP et de la région Île-de-France. Le pilotage du développement logistique par la gestion des infrastructures portuaires reste, dans les faits, encore très limité : il ne porte que sur un vingtième des surfaces d'entreposage. De plus, PDP éprouve de grande difficulté à développer de nouvelles plates-formes afin d'accroître son emprise sur le développement logistique de la métropole. Enfin, en termes de production et de gestion des espaces logistiques, nous avons montré que PDP était partiellement dépendant de la stratégie des firmes de l'immobilier logistique.

Or, la politique du « Grand Paris » lancée par le gouvernement national en 2008 ouvre une nouvelle séquence politique, entraîne un nouveau « *politics stream* » porteur d'une autre vision du développement logistique. Ce « *politics stream* » conforte aussi les modes de gouvernance liés aux gestionnaires portuaires mais propose une nouvelle feuille de route.

3. Le Grand Paris : le développement logistique au service de la compétitivité de la métropole parisienne

Le projet gouvernemental de Grand Paris conduit à un nouveau cadrage du problème logistique propre à la métropole parisienne. La question centrale du Grand Paris étant celle de la compétitivité

métropolitaine, afin que Paris garde son rang de « Ville-Monde »¹⁸⁵ (Subra, 2012 ; Bourdeau-Lepage, 2013 ; Epstein, 2013 ; Gilli, 2014), les activités logistiques doivent y participer. Sous cet angle, une logistique en particulier apparaît alors comme étant singulièrement stratégique pour la métropole : la logistique portuaire et ses prolongements intérieurs propres au processus de régionalisation portuaire (chapitre 7). En renforçant la relation entre le port du Havre et les activités logistiques parisiennes, l'objectif est d'insérer davantage la métropole parisienne dans les flux internationaux et d'en faire un hub logistique de plus grande ampleur. En effet, la question portuaire, dite « Axe Seine », est, avec le projet très médiatisé de réseau de métro en rocade reliant les « pôles d'excellence » de la métropole, l'un des deux thèmes retenus par le précédent chef de l'Etat, N. Sarkozy, lors de son discours à la Cité de l'architecture et du patrimoine le 29 avril 2009 qui dresse le bilan de la consultation internationale lancée un an plus tôt :

« Pour dessiner l'avenir du Grand Paris, commençons d'abord par regarder Paris de loin face à Londres et à Rotterdam. L'axe principal du développement économique européen de Londres à Milan prend la France en écharpe par l'Est. Si nous laissons aller les choses le risque est de voir Paris décrocher et nos deux grands ports Le Havre et Marseille périliter de façon irrémédiable. Nous avons des atouts considérables et la crise rebat les cartes. C'est le moment où jamais de renverser la tendance et de créer une nouvelle dynamique territoriale dont le Grand Paris sera le foyer. Faisons enfin le choix stratégique que nous dicte la géographie : Le Havre, c'est le port du Grand Paris et la Seine est l'axe nourricier autour duquel la métropole a vocation à s'ordonner. »

Ce nouveau cadrage du problème logistique métropolitain sur la compétition portuaire et l'insertion internationale tranche avec les objectifs de planification du développement logistique et le paradigme de durabilité proposés par le discours régional. Les objectifs de compétitivité portuaire n'étaient pas absents du discours régional mais ils prennent maintenant le pas sur toute autre considération. Le problème logistique devient donc un problème portuaire. Surtout, tandis que la mise en œuvre d'un projet de planification est restée extrêmement modeste, la mise à l'agenda de l'objectif de compétitivité logistique a déjà produit des institutions, des premiers éléments de mise en œuvre, au sein desquels les autorités portuaires tiennent un rôle primordial. Les modes de gouvernance que nous avons mis en évidence autour des ports maritimes et fluviaux, et qui constituaient le principal outil de mise en œuvre du projet de planification logistique régionale, sont de ce fait progressivement réarticulés ensemble au projet du Grand Paris. Au point de constituer le principal mode de gouvernance métropolitain du développement logistique ? Ce n'est pas le seul axe de la politique de Grand Paris. L'autre *output*, qui consiste en une planification stratégique de contrats de développement territorial autour des territoires désignés comme stratégiques, bouleverse aussi certains modes de gouvernance du développement logistique.

Un tel constat du rôle central joué par l'Etat et de la montée en puissance de l'argumentaire de la compétitivité métropolitaine fait écho aux analyses de Brenner sur les politiques métropolitaines comme nouveaux espaces de l'Etat néolibéral (chapitre 1).

¹⁸⁵ La Lettre de mission de Christian Blanc, Secrétaire d'Etat chargé du Développement de la région capitale fixe l'objectif de « permettre à la France de tenir son rang dans la compétition des territoires, en faisant de sa capitale une "ville monde" ouverte, dynamique, attractive, créatrice de richesses et d'emplois ».

Le premier temps de cette section sera consacré à la politique portuaire de l'« Axe Seine ». Nous décrivons le nouveau cadrage du problème logistique puis son principal *output* : la constitution d'une nouvelle institution portuaire, Haropa. Dans un deuxième temps, nous étudierons les conséquences de la planification stratégique distinguant un ou plusieurs « pôles d'excellence logistique » sur les modes de gouvernance du développement logistique.

3.1. « L'axe Seine » : une politique de corridor au service de la compétitivité métropolitaine

Le débat du Grand Paris dans son ensemble, à travers les propositions des équipes d'architectes lors du concours lancé par le ministère de la Culture en 2008, le débat public de 2010, les diverses publications et colloques que la question a suscité, a été extrêmement riche y compris en ce qui concerne les enjeux logistiques. Mais finalement, seul l'objectif de compétitivité portuaire, définie comme l'arrimage de la façade maritime normande à l'Île-de-France par l'aménagement de « l'axe Seine », a été explicitement mis à l'agenda métropolitain en tant que principal enjeu logistique. Après une analyse de ce cadrage, nous étudierons les premiers éléments de mise en œuvre de cette politique.

3.1.1. La mise à l'agenda métropolitain de la compétitivité portuaire

Le projet d'axe Seine peut être décrit comme une politique de corridor consistant à améliorer les infrastructures fluviales (de nouveaux équipements portuaires) et ferroviaires (une nouvelle ligne pour les voyageurs, l'électrification d'une ligne fret) reliant le Havre à la région parisienne et à doter cet espace d'un outil de gouvernance au service de ces objectifs (Beziat et al, 2014).

Un tel projet d'aménagement n'est pas neuf. Nous pouvons évoquer le projet « Paris Port de Mer » lancé en 1887 visant à creuser un canal entre Rouen et Clichy mais qui n'a jamais été réalisé (Fleury, 1981 cité par Beziat et al, 2014). Plus récemment, un Schéma d'Aménagement de la Basse Seine a ciblé ce territoire en 1971 afin de le promouvoir « *ce complexe industriel et portuaire tant maritime que fluvial* » et de l'organiser comme « *une structure d'accueil attractive pour les activités desservées de la région parisienne* » (Comité interministériel d'aménagement du territoire du mardi 9 décembre 1969). Ces objectifs étaient déjà présents dans le Schéma Directeur Aménagement et d'Urbanisme de la Région Parisienne (SDAURP) de 1965 qui envisageait l'aménagement de la région parisienne jusqu'à l'échelle du Bassin parisien. Par la suite, ce territoire est resté une cible des politiques nationales d'aménagement, comme le montre la mise en place d'une directive territoriale d'aménagement (DTA) de l'estuaire de la Seine en 2006. Les objectifs varient peu même si les enjeux environnementaux font leur apparition et que le complexe industriel et portuaire devient aussi logistique. Cette DTA est cependant strictement normande, elle ne comprend pas l'Île-de-France.

La consultation internationale « Grand Pari(s) » du ministère de la Culture propulse la vallée de la Seine comme l'axe majeur de développement de la métropole hors d'Île-de-France. En effet, l'une des

équipes d'architectes, celle d'A. Grumbach, propose de penser et d'aménager le Grand Paris jusqu'au Havre, autour de la Seine. Son projet « Seine Métropole » a certainement été l'un des plus remarquables et, comme nous l'avons indiqué, a retenu l'attention du gouvernement national. Au-delà de la connexion de Paris à la mer et de l'enjeu portuaire, l'architecte insiste tout autant sur la notion d'urbanisme polycentrique, sur les enjeux de cadre de vie, d'identité et d'agriculture, en mettant en exergue le potentiel de cet espace pour repenser l'articulation entre l'urbain, le rural et « la nature ». Ce projet pour la vallée de la Seine est donc à la fois économique, social et environnemental (Bretennot et al, 2013). Un grand nombre d'acteurs politiques, d'institutions publiques mais aussi privées s'est ensuite approprié le projet et a porté certaines propositions sur les scènes médiatique et politique plus ou moins fidèlement par rapport au projet d'A. Grumbach (Bretennot et al, 2013).

Le projet a ainsi été fortement politisé, notamment par le chef de l'Etat lui-même. Celui-ci met en avant la question économique, c'est-à-dire le projet d'accroître la compétitivité du complexe portuaire normand et francilien. Il appelle à la coopération entre les ports du Havre, de Rouen et de Paris (un conseil de coordination interportuaire est créé dès 2009), ainsi qu'à un projet de nouvelle ligne ferroviaire entre Paris et la Normandie (Ligne Nouvelle Paris-Normandie – LNPN). Cette dernière, qui peut renvoyer à de nombreux objectifs au-delà de la question portuaire, est justifiée par le chef de l'Etat sous l'angle de la compétitivité économique, comme le moyen d'arrimer physiquement et symboliquement Le Havre à Paris et inversement.

De nombreux acteurs économiques se sont mobilisés sur la question, séduits par ce projet construit autour de la compétitivité portuaire. Les chambres de commerce et d'industrie du Havre, de Fécamp-Bolbec et du Pays d'Auge confient dès 2009 un travail de réflexion à J. Attali sur la question. Celui-ci dirige l'ouvrage *Paris et la mer, la Seine est Capitale* paru en 2010 qui tente de montrer que Paris ne peut être une « Ville-Monde » qu'à condition de disposer d'un grand port maritime et que ce port ne peut-être que le Havre, assisté de Rouen :

« Les métropoles de la vallée de la Seine ne peuvent survivre l'une sans l'autre ; Paris ne saura se passer ni de Rouen ni du Havre, qui ne sauront elles-mêmes se passer de Paris. Ces villes ont ainsi leur destin lié. Si l'une d'entre elles perd, les autres perdent. L'enjeu français est, sans aucun doute, dans la réussite de ce projet qui relie la capitale à la mer, qui renoue la culture nationale à la culture maritime, qui ouvre la France et l'Europe sur le monde de demain » (Attali, 2010, p. 13).

L'initiative de ces trois CCI est rejointe par les autres CCI de Normandie et d'Île-de-France qui organisent ensemble, en 2011 et 2012, plusieurs rencontres des acteurs économiques dites « Paris Seine Normandie ».

Parallèlement, les principales collectivités et les principaux élus locaux de la vallée de la Seine s'approprient aussi le projet. Un cycle de colloques (« Seine d'Avenir ») est organisé par les maires et les présidents d'agglomérations du Havre, de Rouen et de Paris ainsi que par les présidents des conseils régionaux d'Île-de-France, de Haute et de Basse Normandie : au Havre en 2010, à Rouen en 2011, à Paris en 2012. Ces colloques mettent en avant des objectifs plus variés que ceux du gouvernement ou des acteurs économiques. A côté de la question portuaire, les élus insistent sur leur

attachement à la LNPN, avec la perspective d'une nouvelle gare pour les voyageurs à Rouen. Enfin, le colloque final organisé à Paris en 2012 met en avant davantage la qualité de vie que la compétitivité du corridor portuaire :

« Dès le printemps prochain, avec Anne Hidalgo, nous montrerons que ces bords de Seine, ce peut être des lieux de vie, des lieux d'attractivité, même à dimension internationale ; mais nous le voulons pour tout le cours de la Seine. (...) Les élus sont tout à fait désireux que nous mêlions l'ambition économique, l'ambition industrielle, l'aménagement urbain et aussi une certaine qualité de vie ». (Conférence inaugurale de B. Delanoë citée par Beziat et al, 2014)

Ces collectivités d'Île-de-France et de Normandie mobilisent leurs agences d'urbanisme respectives pour établir un diagnostic du territoire, les « données essentielles de l'Axe Seine » publiées en 2011 et une « vision partagée » publiée en 2012. Sous cet angle, la coopération des collectivités locales de l'Axe Seine s'institutionnalise. Le spectre du travail des agences d'urbanisme se veut le plus large possible. Il balaie de très nombreuses problématiques territoriales. La question portuaire tient tout de même une place centrale. Ces publications insistent sur le concept, qui est aussi une marque, de « *Seine gateway*® » :

« Gateway est un mot anglais qui signifie « porte » ou « voie d'accès ». En pratique, pour l'Estuaire de la Seine, il s'agit de créer un vaste circuit dédié au transport de marchandises et à la logistique, grâce à un socle multimodal, fondé sur le fluviomaritime, le fer et la route, et d'organiser un fonctionnement en réseau autour des ports de Paris, Ronen et Le Havre. » (Site internet de l'AURH : <http://www.aurh.fr/territoire-et-enjeux/la-vallee-de-la-seine-et-le-seine-gateway/le-gateway-de-la-seine/>, consulté le 23/07/2014)

Ce terme, déposé en tant que marque, a été forgé par l'agence d'urbanisme du Havre (AURH), suite à un travail interne de diagnostic mené à partir de 2009 et s'est traduit par une publication : *Seine gateway*® 1.0. Cette agence s'est en effet saisie du nouvel intérêt national pour Le Havre afin de peser sur le débat. Le terme de gateway a été choisi en référence à plusieurs politiques actuelles de corridors (au Canada notamment) ou de promotion portuaire (en Flandre notamment). Ce choix sémantique met en évidence une réelle appropriation des objectifs de compétition portuaire par les agences d'urbanisme, et par leur biais des collectivités locales :

« L'idée du gateway est beaucoup plus complexe et étendue que la simple vision portuaire et logistique, de faire passer des flux. L'idée c'est vraiment de tirer de la valeur ajoutée à partir des flux. (...) C'est quelque part de ne pas complètement se marginaliser de l'Europe des corridors, de l'Europe des marchandises, de l'Europe des flux. Aujourd'hui, on est un peu en marge parce qu'on n'est pas dans la banane bleue. Mais on sent que le centre de gravité de l'Europe a bougé vers l'Est fortement ces derniers temps et on risque d'être encore plus marginalisé. » (Entretien Chargée de mission Seine Gateway : 24/06/2013)

Enfin, autre indice de l'intérêt que suscite la question, l'OCDE mène une étude en 2011 sur la performance portuaire de l'axe Seine, alors que le programme initial consistait à n'étudier que Le Havre (Merk et al, 2011).

Le projet de Grumbach a ainsi enclenché un grand nombre d'initiatives le long de l'Axe Seine, un foisonnement de discours, de prises de position et de projets. S'il est possible de montrer des différences entre ces différentes visions, nous avons montré que les différents acteurs impliqués dans ce projet d'aménagement partagent peu ou prou le même cadrage autour de la double compétitivité portuaire et métropolitaine. Selon certains auteurs, ce cadrage partagé peut être rapproché d'un

« argumentaire néolibéral (...) érigeant la soumission à la concurrence mondiale en élément constitutif du projet territorial » (Bretennot et al, 2013) :

« Les arguments avancés par les divers acteurs impliqués dans les différents projets de coopération à l'intérieur de l'axe Seine s'appuient sur l'idée que l'aménagement de la métropole parisienne doit s'élargir jusqu'à l'estuaire de la Seine afin de permettre au nouvel ensemble de peser davantage dans la compétition économique internationale. »
(Bretennot et al, 2013)

En effet, ces auteurs ont réalisé un comptage montrant que les principaux arguments mobilisés par les différents acteurs politiques impliqués dans l'axe Seine sont, par ordre décroissant, « assurer la compétitivité du territoire à l'échelle internationale », « permettre à la Basse Seine de devenir le port de Paris », « promouvoir le développement économique / l'emploi ». Les autres dimensions, celles du développement durable notamment, sont secondaires. L'axe Seine tend donc à réduire le cadrage à la seule question de la compétitivité économique. Cette focalisation est justifiée par l'urgence économique à laquelle font face non seulement Le Havre et son port mais aussi Paris et Rouen.

« Sinon, des villes comme le Havre ne survivront pas parce que les autres ne nous attendent pas. Votre concurrent, ce n'est pas Marseille, c'est tous les autres ports du Nord de l'Europe qui n'attendent pas que Le Havre se modernise. Ils l'ont fait ce travail de modernisation, avant nous » (Discours de N. Sarkozy au Havre le 16/07/2009, cité par Bretennot et al, 2013)

« Cet accord est fondamental car c'est de lui que dépend la survie même de Paris. Il n'y aura pas de Grand Paris simplement tourné vers lui-même. Rouen disparaîtra comme petite ville moyenne dortoir et Le Havre continuera à décliner au regard de Rotterdam, au regard d'Anvers pour être un petit port sans lien avec le reste. La France elle-même souffrira terriblement de la disparition de ce projet (...) car il n'y a pas de grande ville mondiale qui ne soit un port. Aucune capitale n'a jamais été autre chose qu'une ville liée à la mer. Paris, sans lien à la mer, c'est-à-dire sans lien avec Rouen et Le Havre, disparaîtra dans les profondeurs du classement mondial » (Discours de J. Attali lors du colloque Seine d'Avenir du 04/05/2010, cité par Bretennot et al, 2013).

Avec ce cadrage néolibéral, l'enjeu logistique de la métropole devient celui de la compétition portuaire. Selon cet argumentaire, compétition portuaire, le rang du port du Havre, et compétition métropolitaine, le rang de Paris en tant que « Ville Monde », sont intimement liées. Une politique logistique métropolitaine doit être centrée sur les flux d'importation et d'exportation, les activités logistiques à dimension internationale, c'est-à-dire les activités logistiques qui peuvent faire l'objet d'une compétition européenne. L'axe Seine, en élargissant le territoire du problème logistique métropolitain, tend à réduire son spectre à une seule partie des activités et des flux logistiques.

Le projet d'axe Seine correspond en ce sens parfaitement au cadre d'analyse proposé par Brenner (2004) pour étudier les politiques métropolitaines (chapitre 1, p. 33). D'une part, cette politique a pour but d'accroître la compétitivité d'un territoire particulier, défini comme métropolitain et jugé stratégique, afin de consolider la compétitivité de l'économie nationale. D'autre part, l'Etat est l'acteur central de cette politique. Il est au cœur du processus de mise à l'agenda et de cadrage. Il définit les espaces et les enjeux stratégiques au sein de la métropole. L'axe Seine conduit donc à faire un tri entre des activités logistiques stratégiques pour la compétitivité métropolitaine, la logistique portuaire, les flux internationaux, et des activités logistiques non stratégiques, entre des espaces logistiques stratégiques, l'axe Seine, et des espaces logistiques non stratégiques, ceux de la périurbanisation logistique notamment. De plus, pour mettre en œuvre ces objectifs et soutenir ces espaces et ces

enjeux stratégiques, l'Etat reconfigure ses institutions, le long de l'Axe Seine selon le processus de « rééquilibrage ». Ainsi, tout autant que dans les discours et le cadrage, c'est aussi en termes de mise en œuvre que cette politique métropolitaine peut-être caractérisée comme vecteur de néolibéralisation (nous renvoyons au chapitre 1 pour la discussion de ces catégories, p. 43).

3.1.2. *Mise en œuvre : Haropa et le port Seine Métropole*

L'Etat suit trois axes principaux pour mettre en œuvre le projet d'Axe Seine : la constitution d'une instance *ad hoc* en charge du projet d'aménagement, le regroupement des trois ports de la vallée de la Seine en une seule institution portuaire et la construction d'un nouveau port fluvial pour renforcer l'articulation entre le port du Havre et le marché francilien.

Le gouvernement Fillon établit le 24 mai 2011 un Commissariat Général pour le Développement de la Vallée de la Seine « chargé d'approuver un projet-cadre définissant les grandes orientations pour le développement et l'aménagement de la vallée de la Seine. »¹⁸⁶ Le commissaire, A. Rufenacht, ancien maire du Havre (de 1995 à 2010) rend son rapport au gouvernement le 15 février 2012. Il propose d'instituer une « conférence pour le développement de la vallée de la Seine », réunissant les acteurs publics et privés impliqués dans le projet, chargée de concevoir le projet. De plus, il préconise de faire du Commissariat Général pour le Développement de la Vallée de la Seine, placé sous l'autorité du Premier Ministre, l'instrument opérationnel en charge de la mise en œuvre. Avec l'arrivée de F. Hollande à la présidence de la République, la mission d'A. Rufenacht est rapidement annulée, le 13 novembre 2012. Le Commissaire Général pour le Développement de la Vallée de la Seine est remplacé par un Délégué interministériel au développement de la vallée de la Seine, P. Philizot, ancien préfet de Saône-et-Loire et directeur adjoint à la Datar. Il a pour mission d'« élaborer un schéma stratégique pour l'aménagement et le développement de la vallée de la Seine » en associant davantage les conseils régionaux que le précédent commissaire¹⁸⁷. Ce schéma a vocation à être décliné, en septembre 2014, en un contrat de plan interrégional État-régions (2014 – 2020) dédié à l'Axe Seine. Le cadrage de la mission reste proche. Cette évolution institutionnelle est surtout la conséquence d'une révision des ambitions du projet, et notamment du format et du calendrier de la LNPN, dans un contexte de réduction des dépenses publiques. La volonté étatique ne s'est donc pas encore traduite par l'émergence d'une nouvelle institution à l'échelle de l'Axe Seine.

Un compromis institutionnel a été trouvé bien plus rapidement entre les trois ports du Havre, de Rouen et de Paris. A défaut d'une fusion complète, ils se réunissent en janvier 2012 au sein d'un Groupement d'Intérêt Economique (GIE) qui prend le nom d'« Haropa, Port de Paris Seine Normandie », *Haropa* signifiant à la fois « Le Havre-Rouen-Paris » et « Harbour of Paris ». Quatre directions deviennent communes aux trois ports : la direction de la communication, la direction commerciale, la

¹⁸⁶ Décret n° 2012-420 du 29 mars 2012.

¹⁸⁷ Décret n° 2013-336 du 22 avril 2013 relatif au délégué interministériel au développement de la vallée de la Seine.

direction du développement et la direction des réseaux. 100 personnes sont ainsi mises en disponibilité pour *Haropa*, un chiffre à comparer aux 200 employés de *Ports de Paris*. Les trois autorités portuaires gardent une gestion autonome des questions d'aménagement, en dehors de la question de l'implantation qui revient à la direction du développement d'Haropa, et de leurs fonctions-supports.

Cette union permet de répondre avec plus d'efficacité aux demandes d'utilisateurs à la fois de la porte d'entrée maritime du Havre ou de Rouen et d'équipements et/ou d'espaces fluviaux. Cette institution est donc pensée pour les activités logistiques correspondant à des flux d'importations ou d'exportations maritimes tout en reposant sur des implantations logistiques situées à l'intérieur des terres, ces activités étant croissantes dans le contexte de régionalisation portuaire :

« L'objectif d'Haropa, c'est quand même de faire passer de plus en plus de marchandises par Le Havre, parce qu'Anvers étant le premier port d'Île-de-France, il y a quand même un souci. Et qu'ensuite ça passe par la voie d'eau et on fera tout pour que ça se passe comme ça. Pour le coup, le succès du conteneur est encourageant. Et puis l'idée c'est de communiquer et d'offrir commercialement une offre de bout en bout. Le conteneur qui arrive au Havre jusqu'à la distribution urbaine dans Paris. Vraiment vendre l'offre de bout en bout. » (Entretien direction développement : 02/01/2013)

L'objectif de report modal n'est donc pas abandonné sur l'autel de la compétition portuaire. Au contraire, il est appréhendé comme un levier de performance portuaire : une liaison massifiée efficace, c'est-à-dire fluviale, entre le marché francilien et le port du Havre est recherchée par les grands armateurs maritimes et leurs clients (O'Connor, 2010 ; Frémont, 2012, 2013). Avec Haropa, la métropole parisienne se dote ainsi d'un outil public de régionalisation portuaire.

Enfin, le principal projet concret d'aménagement consiste en la construction d'un nouveau port fluvial, à Achères, à la confluence de la Seine et de l'Oise, au débouché du canal Seine-Nord-Europe censé, s'il est réalisé, relier la région parisienne au réseau fluvial de l'Europe du Nord. Le projet est ambitieux : 420 ha pour un investissement estimé à 400 M€. Il prend le nom de « Port Seine Métropole ». La concertation préalable entre les acteurs publics concernés est en cours, préparant un débat public prévu pour 2014. Les travaux pourraient commencer en 2018 pour une mise en service des premiers équipements en 2020. Le projet tel qu'il se dessine correspond aux normes de la plateforme multimodale : un terminal à conteneurs trimodal et une vaste zone d'entrepôts pensée pour des centres de distribution de produits de grand import. Tout en renforçant le complexe portuaire de l'Axe Seine, le port d'Achères constituerait ainsi un pôle logistique structurant, rencontrant à ce titre la stratégie régionale d'aménagement logistique à la fois en termes de report modal et de rééquilibrage des activités logistiques à l'ouest¹⁸⁸. Il s'agit de la plus grande zone logistique en projet dans la région. Toutefois, le succès du projet est soumis à la réalisation d'autres infrastructures dépendant de l'Etat : le Canal Seine Nord Europe et surtout le bouclage à l'ouest de la francilienne (A 104). Or ces dernières font face à différents types de contestations et d'incertitudes financières. La médiatisation, la

¹⁸⁸ Ce que ne manque pas de rappeler Ports de Paris, notamment lors des assises régionales du fret et de la logistique (p. 50 de leur cahier d'acteur).

politisation de l'Axe Seine et l'implication du gouvernement national ne résolvent pas pour l'instant les difficultés de PDP à développer de nouveaux ports.

Finalement, le principal *output* de la mise à l'agenda de l'Axe Seine est moins le lancement de grands projets d'aménagement (LNPN, Port Seine Métropole), incertains, que le renforcement du rôle des autorités portuaires réunies dans *Haropa*. A défaut d'être parvenu à constituer une institution *ad hoc* pour conduire l'aménagement de l'Axe Seine, l'Etat se repose donc sur ses « beaux restes » (Estèbe, Le Galès, 2003), dont le potentiel est réactivé, renforcé et prolongé. De plus, le couple « dur-mou » formée par la région et PDP est en train d'être bouleversé par l'implication de l'Etat dans le destin du Grand Paris et de la vallée de la Seine. La légitimation du projet ainsi que le travail d'ordre politique et de négociation avec les collectivités locales sont avant tout pris en charge par l'Etat et ses déclinaisons régionales. Autrement dit, l'Axe Seine conduit à un changement d'échelle et d'échelon du « gouverner mou ». En ce sens, si la vision de l'Axe Seine permet de réaliser certaines préconisations de la planification régionale, comme l'aménagement de plates-formes multimodales et le rééquilibrage à l'ouest des implantations logistiques, la production de cette vision échappe assez largement au conseil régional d'Île-de-France. *Ports de Paris*, prolongé par *Haropa*, sort ainsi de l'espace régional et du seul binôme avec le conseil régional d'Île-de-France. En matière de développement logistique, l'agence portuaire reste la seule à même de « gouverner dur », comme le montre la difficulté de l'Etat à mettre en place une nouvelle agence en charge de l'aménagement de la vallée de la Seine.

Nous avons précédemment montré que les autorités portuaires constituent les principaux outils publics existants de régulation des activités logistiques. En ce sens, les modes de gouvernance que catalysent ces trois ports sont en train d'émerger comme le principal mode de gouvernance du développement logistique d'échelle métropolitaine. Que gouverne-t-il ? La part des activités logistiques entrant dans son spectre est importante : 3 millions des entrepôts, 100 millions de tonnes de marchandises par an. Mais il y a un danger à confier le pilotage du développement logistique de la métropole à *Haropa* : celui de la réduction des enjeux logistiques à la seule régionalisation portuaire alors que la métropole parisienne, à la différence de Venlo par exemple, a un rôle logistique bien plus divers. En ce sens, la capacité de gouvernement que la mise à l'agenda d'un problème logistique métropolitain a renforcée ne permet pas de gouverner une grande partie du développement logistique qui se déploie hors du spectre des ports.

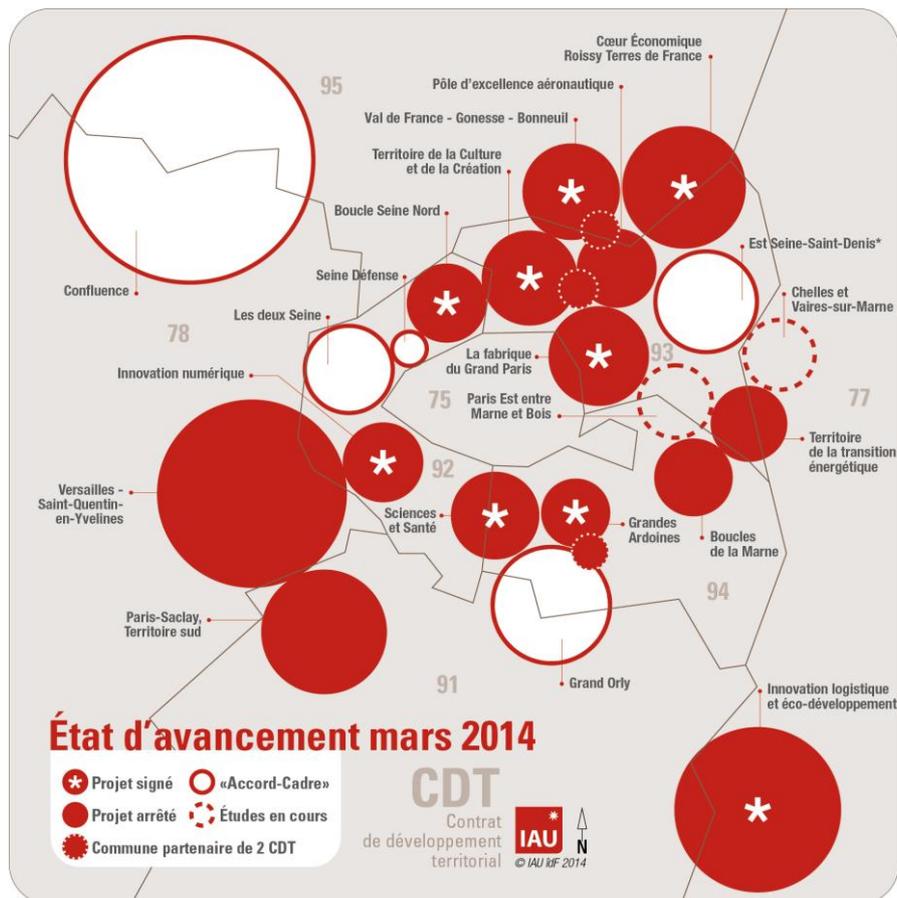
L'objectif de renforcer le port du Havre en intensifiant ses liens avec son hinterland francilien, après des années d'érosions (Frémont, 2013), ne relève pas en soit d'un projet néolibéral. Cependant, le projet d'« Axe Seine » tend à faire de la compétitivité portuaire le seul enjeu logistique métropolitain, ce qui conduit à laisser dans l'ombre bien des activités logistiques, la grande majorité, pourtant essentielles au fonctionnement métropolitain, et non seulement en termes d'efficacité économique. C'est cette réduction des enjeux logistiques à la seule compétitivité portuaire, mise en relation avec la compétitivité métropolitaine, qui se rapproche d'un cadrage néolibéral.

Par ailleurs, la politique de Grand Paris est aussi porteuse d'une volonté de planification métropolitaine sous la forme de la définition de plusieurs pôles d'excellence dans l'espace métropolitain. Cette planification peut-elle contribuer à contrebalancer la sélectivité de l'Axe Seine ?

3.2. La planification stratégique du Grand Paris : à la recherche des pôles d'excellence de la logistique

La conception du réseau de métro en rocade du Grand Paris a été tout de suite accompagnée d'un travail de repérage et de délimitation de plusieurs pôles d'excellence, présentés comme les clusters correspondant aux filières stratégiques de l'économie francilienne. Pour que ces clusters voient le jour, l'Etat, par l'intermédiaire de la préfecture de région, a directement négocié avec les communes et leurs groupements la mise en place de projets de territoire. Plusieurs contrats de développement territorial ont ainsi été définis afin de décliner localement les objectifs de mise en œuvre du Grand Paris. En plus des objectifs de développement économique propre à l'idée originelle des clusters, des objectifs en matière de logements, de déplacements, de lutte contre l'exclusion sociale, de développement sportif et culturel et de protection des espaces naturels ont été ajoutés suite aux demandes des communes et intercommunalités. La programmation des CDT entre 2008 et 2012 a très rapidement rendu obsolète le SDRIF de 2008. La région s'est, par ce biais, trouvée débordée dans son rôle de planification. Pour cette raison, la région a dû réécrire le SDRIF, afin notamment de le repenser autour de ces CDT.

Figure 8-5. Les CDT et leur état d'avancement



Source : LAU, 2014.

Plusieurs CDT concernent des territoires à forte spécialisation ou dimension logistique (actuelle ou future) : le CDT de la Confluence, autour du projet de port à Achères, le CDT des boucles de la Seine, comprenant notamment le port de Gennevilliers, le CDT Cœur Economique Roissy Terres de France, le CDT Grand Orly, et le CDT de Sénart, intitulé « Innovation logistique et éco-développement ». Il est remarquable que tous ces CDT « logistiques » sont structurés autour d'agences de l'Etat : deux autour de PDP, deux autour d'ADP (sur des périmètres où sont aussi présentes d'une part l'EPA Plaine de France et d'autre part l'EPA-ORSA ainsi que deux Sociétés d'Economies Mixtes liées à l'Etat et à la mairie de Paris : la SEMMARIS et la SOGARIS), et enfin un autour de l'EPA Sénart.

Le principe de ces CDT est de correspondre à des filières d'excellence. La politique du Grand Paris a-t-elle permis d'identifier des pôles logistiques d'excellence ? Dans quelle mesure et de quelle manière le principe de l'excellence permet-il de gouverner le développement logistique de la métropole ?

3.2.1. Achères, Gennevilliers, Orly, Roissy : des CDT (aéro-) portuaires

Tous les CDT n'ont pas encore été rédigés et votés. C'est, par exemple, le cas du CDT Confluence. Ce dernier a pour principale vocation d'accompagner la construction du nouveau port fluvial. Tant que ce dernier n'est pas construit, ce CDT a, par définition, peu de prise sur le développement logistique.

Le CDT des boucles de la Seine confère une place d'importance au port de Gennevilliers :

« Tout l'enjeu du Contrat de Développement territorial de la Boucle Nord des Hauts-de-Seine réside dans la mise en valeur de ce pôle dynamique à l'échelle du Grand Paris, bénéficiant d'une identité économique qui lui est propre, en lien avec son histoire industrielle et avec le fleuve. En particulier, le Port constitue un atout précieux pour ce territoire. (...) La stratégie portée à 15 ans par le territoire vise à valoriser ce positionnement stratégique de hub métropolitain dans l'approvisionnement des ports urbains et autres plateformes multimodales. (...) [Les objectifs sont] :

- *Faire de la plateforme multimodale de Gennevilliers un hub majeur de la logistique durable d'Île-de-France et encourager le report modal. Le Port s'engage à développer les trafics fluvial et ferroviaire.*
- *Améliorer l'insertion environnementale, urbaine et paysagère de la plateforme portuaire de Gennevilliers. Le Port développe notamment une logique de densification et d'optimisation foncière (ex : projet en cours d'un hôtel logistique R+2).*
- *Adapter l'organisation spatiale de la plateforme portuaire de Gennevilliers aux nouvelles exigences économiques et environnementales. »* (CDT des boucles de la Seine, p. 9 et p. 12)

Le port est aussi appréhendé comme un moyen de garantir une certaine mixité des activités économiques dans un territoire encore marqué par l'industrie et situé à proximité immédiate de la Défense. En termes de mise en œuvre de la stratégie de développement économique, le principal élément tangible est le lancement dès décembre 2012 d'une « filière d'innovation autour de la logistique urbaine durable » (action n°33 du CDT), initiée et cofinancée par la CCI Paris-Île-de-France, la préfecture de région (en charge des CDT), Ports de Paris et l'AFT-IFTIM (centre de formation en transport et logistique) et animée par la CCI Paris-Île-de-France qui pilote l'appel à projet. Trois projets d'innovation, portant à la fois sur les techniques et les services pour faciliter l'usage de la voie d'eau, sont déjà en cours d'expérimentation. La stratégie économique du CDT des boucles de la Seine est construite autour du port de Gennevilliers et renforce les capacités d'animation du cluster portuaire et les actions de recherche et développement déjà entreprises par PDP.

Le CDT Cœur Economique Roissy Terres de France met en avant « une vocation de cluster des échanges internationaux » à la fois en termes de transport de passagers et de fret. Le fret et la logistique sont des filières jugées stratégiques. Elles sont essentiellement appréhendées sans l'angle du fret aérien, c'est-à-dire la logistique qui intéresse ADP, mais le document donne aussi de l'importance aux activités logistiques situées en dehors de l'enceinte d'ADP. Le périmètre du CDT ne comprend toutefois pas les communes situées à l'Est de la plate-forme aéroportuaire et qui sont particulièrement logistiques à l'image de Mitry-Mory et de Compans (chapitre 6). Le CDT tisse en fait des liens entre différents projets déjà lancés. Une partie concerne les projets logistiques d'ADP et de ses partenaires aéroportuaires : densification de la zone fret d'ADP, projet CAREX (Cargo rail express) qui est un projet de fret ferroviaire à grande vitesse ayant vocation à remplacer des flux routiers et des vols courts et moyens courriers. Le terminal CAREX, dont la mise en service est prévue pour 2020, se

rapproche du modèle de la plate-forme multimodale puisqu'il associerait un terminal ferroviaire à une zone d'entrepôts. Une autre partie des projets correspond à des projets d'aménagement de nouvelles zones d'activités qui sont nombreuses à réserver des parcelles pour des activités logistiques dites « à haute valeur ajoutée », en lien avec l'activité aéroportuaire. Les aménagements de zones logistiques menés autour de l'aérogare sont ainsi justifiés par la valeur ajoutée attachée à celle-ci. Enfin, ce CDT insiste sur, et en ce sens institutionnalise, les objectifs portés par Hubstart Paris et son action de promotion. Ce CDT soutient ainsi le développement aéroportuaire dans ses différentes facettes sans faire véritablement émerger de nouveaux enjeux en ce qui concerne la logistique.

Le CDT Grand Orly, n'étant pas encore voté, en reste à des objectifs généraux présentés dans un accord-cadre. Il part tout d'abord du constat de la forte présence d'activités logistiques dans le territoire en raison de la plateforme aéroportuaire, du Marché d'Intérêt National (MIN) de Rungis, de la zone logistique historique de la Sogaris et d'une autre zone logistique toute proche, sans gestion unifiée, appelée Senia, ainsi que d'infrastructures ferroviaires conséquentes (gare de triage de Villeneuve-Saint-Georges et terminaux de transport combiné de Valenton). Au-delà de l'enjeu classique du report modal, le CDT appréhende la logistique comme un moyen de conserver une certaine mixité fonctionnelle au sein de ce territoire. Il définit donc l'objectif suivant :

« En raison des nuisances, l'objectif fixé est de ne pas accroître la présence de la logistique, mais d'améliorer son fonctionnement dans une logique durable et plus génératrice d'emplois. » (Accord-Cadre du CDT du Grand Orly, p. 38)

En ce qui concerne les activités logistiques, le CDT du Grand Orly est bien moins centré sur ADP que sur deux autres entreprises parapubliques : la Semmaris et la Sogaris.

Finalement, ces différents CDT logistiques s'inscrivent à peu près dans la géographie des gestionnaires d'infrastructure (aéro-) portuaires et confortent notamment leur rôle de manager de clusters. En ce sens, la planification des CDT ne dessine pas de nouveaux modes de gouvernance mais renforcent les modes de gouvernance (aéro-) portuaires que nous avons mis en évidence. Le CDT du Grand Orly, quant à lui, pourrait, s'il est voté, renforcer le mode de gouvernance particulier, entre infrastructure et immobilier, propre à la Semmaris et la Sogaris (Encadré 3-3 et Encadré 5-5). Cette concordance peut s'expliquer aisément. La politique du Grand Paris, ciblant une logistique d'excellence, stratégique, tend à redéfinir comme stratégiques les activités déjà appréhendées et donc gouvernées en tant que telles par des organismes publics ou parapublics forts : les autorités portuaires et aéroportuaires. La logique d'excellence du Grand Paris permet d'accroître les capacités à gouverner une logistique exceptionnelle mais minoritaire, selon des objectifs de compétitivité métropolitaine (Roissy) et de développement durable (le cluster de la logistique urbaine et durable de Gennevilliers). Cette planification correspond à un cadrage proche de celui de l'Axe Seine. Elle passe donc largement à côté de la périurbanisation logistique, des activités logistiques plus banales mais beaucoup plus nombreuses. Toutefois un CDT fait exception, celui de Sénart, dont nous avons montré toute son importance au sein du mouvement de périurbanisation logistique.

3.2.2. Le CDT de Sénart : le pôle d'excellence logistique du Grand Paris

Le CDT de Sénart est le seul CDT mettant en avant une étiquette logistique. Que la ville nouvelle de Sénart soit reconnue comme un cluster d'excellence est étonnant, Sénart n'étant pas située sur le tracé des nouvelles lignes de métro et n'étant *a priori* pas considérée comme un cluster spécialisé dans une filière d'excellence. Or, en décembre 2013, un Contrat de Développement Territorial (CDT) justifié par la fonction logistique de ce territoire est signé à Sénart. Il est finalement intitulé « Innovation logistique et éco-développement », après avoir été longtemps nommé « pôle d'excellence logistique » dans l'accord-cadre. Cela signifie-t-il que les activités logistiques banales, telles que celles qui sont localisées à Sénart, sont aussi appréhendées par l'Etat comme un élément essentiel de la compétitivité économique de la métropole ? Notre enquête laisse plutôt penser que ce CDT est une demande des élus de Sénart qui voulaient aussi profiter du Grand Paris, selon un schéma centre-périphérie¹⁸⁹. Ce CDT pousse notamment à la réalisation d'une gare TGV à Sénart, ce qui est le principal attendu des élus. Cependant, pour que Sénart soit reconnue comme un pôle d'excellence du Grand Paris, il lui fallait jouer sur ce qui la différenciait des autres territoires franciliens. A ce jeu, elle n'a pu qu'assumer sa spécialisation logistique, qui devient ainsi une brique de la politique du Grand Paris. Quelle est l'incidence de ce CDT sur le mode de gouvernance du développement logistique correspondant à la ville nouvelle de Sénart (chapitre 6) ?

Dans le chapitre 6, nous avons indiqué que, quelques années avant la rédaction de ce CDT, Sénart avait pris ses distances avec la logistique en inscrivant sa stratégie de développement économique dans une logique de montée en gamme. Au contraire, en devenant le « pôle d'excellence logistique » du Grand Paris, Sénart doit assumer sa fonction logistique. Les implantations logistiques ont d'ailleurs été nombreuses ces dernières années avec le parc logistique de Prologis « Moissy 2 les Chevrons » et le « parc de l'A5 » aménagé par l'EPA.

En plus de légitimer la spécialisation logistique de Sénart, le CDT introduit de nouveaux objectifs d'action publique. En termes de développement économique, l'objectif général du CDT est de faire émerger un cluster logistique à Sénart, c'est-à-dire « *développer un pôle d'excellence autour de l'innovation logistique et des éco-activités, propice à la diversification des activités, à l'emploi et à l'élévation du niveau de qualification* » notamment en « *valorisant l'acquis logistique facteur de performance économique des entreprises et en favorisant l'accueil d'activités connexes* » (CDT de Sénart, p. 42) afin d'« *assurer la création d'emplois diversifiés à un rythme soutenu* » (CDT de Sénart, p. 43), conformément au cahier des charges de l'EPA qui doit assurer l'équilibre emploi-résident de la ville nouvelle (chapitre 6). Puisqu'il s'agit de structurer un cluster logistique, le CDT cherche à stimuler un plus grand enracinement territorial des activités logistiques présentes, à les rapprocher du monde de la recherche même si nous avons montré combien les activités logistiques étaient en grande majorité réticentes à s'engager dans de telles coopérations locales. Le premier *output* de ce CDT est en effet le lancement, à l'initiative conjointe de

¹⁸⁹ Nous renvoyons au chapitre 6 pour une présentation du schéma centre-périphérie en matière d'action publique locale (p. 243).

l'EPA et de l'Université Paris-Est, d'un club de l'innovation logistique devant rassembler le monde de la recherche et les directeurs d'établissements sénartais. Ce cluster doit aussi bénéficier de la constitution d'un pôle des sciences de l'ingénieur et s'inscrit dans les structures existantes d'innovation logistique :

« Les actions engagées dans le CDT s'appuient sur les structures existantes d'appui à l'innovation telles que les pôles de compétitivité Nov@log et Advancity, le CFI, INOV 77 qui accompagnent déjà les entreprises pour formaliser leurs projets, les orienter, constituer les dossiers de demande de financement, les financer, créer des consortiums, etc. et s'inscrivent dans le cadre de conventions de partenariats (signature de conventions EPA/SAN avec Nov@log et Advancity). » (CDT de Sénart, p. 83)

L'accent est mis sur les technologies de l'information et de la communication ainsi que sur les activités innovantes connexes à la logistique, notamment informatiques.

Au-delà de l'innovation, le CDT propose de « *mettre en œuvre une démarche de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) territoriale* » (CDT de Sénart, p. 97) appliquée notamment au secteur logistique et qui permet de poursuivre la politique consacrée à l'emploi logistique esquissée avec le lancement d'un Groupement Employeur Logistique (chapitre 6).

S'il est bien sûr trop tôt pour saisir les impacts de ce CDT, il apparaît clairement qu'il renouvelle les objectifs du mode de gouvernance propre à Sénart, en portant moins sur la production des espaces logistiques, enjeu qui était précédemment central (chapitre 6), et plus sur la production des services logistiques en termes d'innovation et d'emplois. Le mode de gouvernance de Sénart pourrait ainsi se rapprocher de celui de Venlo (chapitre 7) qui est structuré à la fois par une logique de cluster et par une logique immobilière. La politique du Grand Paris aurait en ce sens impulsé l'émergence d'une politique logistique locale de la production de services logistiques en dehors des enjeux de compétitivité portuaire, permettant potentiellement une sortie des seuls enjeux de production des espaces logistiques. Cependant, le cluster de Sénart s'inscrit aussi dans une logique d'excellence. Par définition, le Grand Paris ne peut avoir qu'un seul « pôle logistique d'excellence », il n'y avait de place que pour un seul territoire de la périurbanisation logistique. Cet outil de politique publique ne permet donc pas de gouverner la périurbanisation logistique dont les modes de gouvernance restent structurés par le développement de nouveaux espaces logistiques.

La politique du Grand Paris a eu des impacts non négligeables sur les modes de gouvernance du développement logistique de la métropole parisienne. Ses différentes déclinaisons, l'Axe Seine et la planification des CDT, partage la même vision néolibérale de l'enjeu métropolitain et conduisent à un nouveau cadrage du problème logistique au service de la compétitivité métropolitaine : la compétitivité portuaire d'une part et la recherche d'une logistique d'excellence d'autre part. Cette politique conduit par ailleurs à des *outcomes* plus ou moins inattendus ou décalés par rapport à ce cadrage, tels que l'expérimentation de solutions de logistique durable ou la mise en valeur de Sénart. Leur portée respective reste toutefois limitée et ne remet pas en cause la dynamique de

périurbanisation logistique, qui reste la principale forme du développement logistique de la métropole parisienne.

Conclusion

A côté des modes de gouvernance propres à la périurbanisation logistique, des modes de gouvernance propres aux gestionnaires d'infrastructures portuaires, et dans une moindre mesure aéroportuaires, sont à l'œuvre dans la métropole parisienne. Ils s'appuient sur un mode de production des espaces logistiques au sein duquel la maîtrise publique est plus grande et dont les objectifs sont reliés, au moins en partie, à des objectifs économiques et environnementaux de régulation des flux, de production des services logistiques. Grâce à ces gestionnaires publics, à ces « beaux restes de l'Etat », le développement logistique de la métropole est partiellement gouverné par les infrastructures, selon le schéma proposé par Lorrain. Ces modes de gouvernance offrent une capacité de pilotage. Ils modèrent en ce sens l'ingouvernabilité de la périurbanisation logistique, sans toutefois vraiment la freiner. De plus, ces modes de gouvernance sont renforcés par la mise à l'agenda d'une politique logistique d'échelle métropolitaine, d'abord selon une idée de planification puis selon un objectif de compétitivité portuaire. Plus encore, ces politiques métropolitaines sont largement pensées à partir de ces gestionnaires d'infrastructure et de leurs définitions des enjeux logistiques : compétition portuaire, report modal, espaces logistiques en zone dense.

Qu'est-ce que ces capacités d'action publique, ainsi construites par la conjonction du maillage des infrastructures portuaires et d'un nouvel agenda métropolitain, permettent de gouverner concrètement au sein du développement logistique de la métropole ? Tout d'abord, elles structurent un réseau de plates-formes multimodales, soit un premier pas vers une planification des espaces logistiques. Mais elles se confrontent à la difficulté d'en développer de nouvelles, notamment en grande couronne, alors que ce type d'aménagement permettrait de réguler en partie la périurbanisation logistique (Frémont, 2012). Ensuite, elles renforcent les possibilités de report modal, en sanctuarisant et développant des équipements de rupture de charge. Mais dans le cadre de l'Axe Seine, ce report modal est pensé essentiellement pour les flux d'hinterland, et même comme un levier pour augmenter conjointement les trafics du port du Havre et les flux d'hinterland entre Le Havre et Paris. Avec l'Axe Seine, l'objectif général de report modal, au-delà des flux d'hinterland, tend à sortir du spectre de la politique métropolitaine. De plus, en étant associé à un objectif de croissance des flux, ce report modal pourrait, tout en augmentant la part relative des marchandises transportées par voie ferrée ou fluviale, laisser dans l'absolu autant de marchandises transportées par route qu'actuellement. Par ailleurs, l'Axe Seine et les CDT renforcent les capacités des autorités portuaires à être des managers de cluster portuaires et logistiques. Enfin, la politique de corridor pourrait rendre la métropole parisienne plus attractive vis-à-vis des centres de distribution d'échelle nationale voire européenne, à la recherche d'une situation centrale au sein d'un carrefour multimodal continental, d'un accès rapide et massifié à un port maritime de premier plan et à de grands marchés de

consommation. Finalement, en raison de l'objectif de compétition européenne intrinsèque à l'Axe Seine, cette politique construit surtout une capacité à ajouter une nouvelle fonction logistique à la métropole parisienne, une logistique liée aux activités portuaires qui n'existe pour l'instant que sous une forme encore embryonnaire. En ce sens, même si les *outcomes* sont un peu plus diversifiés que ne l'est le cadrage, la logistique plus banale et massive, qui se déploie avant tout dans l'Est de la métropole, reste largement hors du spectre de cette politique.

Ces limites découlent tout particulièrement d'un cadrage néolibéral réduisant les enjeux logistiques à ceux de la compétitivité métropolitaine. Conformément à notre troisième hypothèse, les politiques métropolitaines contemporaines rendent donc compte d'un tri entre fonctions et espaces stratégiques et non stratégiques au prisme des objectifs de compétitivité (Brenner, 2004), ce qui conduit à distinguer une logistique stratégique d'une logistique non-stratégique. Ce tri a une dimension spatiale : la logistique stratégique se situe à l'Ouest, là où se trouve la majorité des infrastructures portuaires tandis que la logistique banale se situe à l'Est. Cependant, le cadrage néolibéral n'est pas le seul élément d'explication de cette taxinomie valorisant la logistique portuaire. Ce tri correspond aussi à des héritages, ceux des « beaux restes de l'Etat ». Dans la mesure où l'Etat dispose déjà d'une capacité de gouvernement en matière de ports maritimes et fluviaux, à travers des ports autonomes fondés dans les années 1960 voire 1920, ces établissements tendent à apparaître comme étant les agences *naturelles* de l'Etat pour gouverner le développement logistique de la métropole. Ce même mécanisme se retrouve au sein des CDT, très souvent animés par une agence publique proche de l'Etat. Les politiques logistiques du Grand Paris s'inscrivent donc dans une « dépendance au sentier » (Pierson, 1993) d'ordre portuaire, les enjeux portuaires devenant des enjeux logistiques, ce qui tend à cacher les enjeux logistiques non liés au portuaire. Ces mêmes mécanismes semblent être aussi à l'œuvre dans le travail de conception d'une stratégie logistique nationale dont l'objectif est de proposer un plan d'action pour la compétitivité logistique de la France (chapitre 2).

Enfin, ce chapitre montre que le prisme de l'excellence et de la compétitivité ne permet pas d'inclure dans le spectre des politiques métropolitaines le développement logistique de la métropole qui est indispensable, nécessaire de ce point de vue, mais largement induit, prenant essentiellement la forme d'une périurbanisation logistique. Le cas du CDT de Sénart est l'exception qui confirme la règle. Ce CDT cible bien un territoire de la périurbanisation logistique, mais au prix d'une rhétorique de l'excellence et de l'exceptionnel qui en interdit l'extension aux autres territoires de la périurbanisation logistique.

Conclusion de la Partie 3

Cette dernière partie avait pour objectif de tenir compte de l'importance croissante des activités portuaires et des flux d'hinterland correspondant au sein des systèmes logistiques métropolitains ainsi que de la valorisation de ces activités logistiques par l'agenda métropolitain issu du Grand Paris.

Le chapitre 7 a montré que la régionalisation portuaire ne faisait pas l'objet d'une politique métropolitaine aux Pays-Bas mais résultait plutôt d'une politique nationale, implicite, et de politiques locales entrepreneuriales, plus explicites. Nous avons mis en évidence une nationalisation des enjeux portuaires, auparavant municipaux, depuis la politique des Mainports jusqu'à la politique de la logistique comme « *topsector* ». A partir du cas de Venlo, nous avons montré les spécificités des politiques locales tirant partie de la régionalisation portuaire, se rapprochant de la notion de cluster, tout en pointant le rôle croissant des firmes de l'immobilier logistique dans ces politiques locales. En ce sens, il pourrait y avoir une dynamique de convergence entre les modes de gouvernance de la régionalisation portuaire et ceux de la périurbanisation (partie 2) autour du modèle économique du parc logistique et ses conséquences en termes de privatisation.

Le chapitre 8 a montré que le projet gouvernemental de Grand Paris a recentré le cadrage du problème logistique métropolitain autour de la compétitivité portuaire, définie comme un élément de compétitivité économique. La mise en œuvre des objectifs du Grand Paris repose sur des modes de gouvernance existants mais relativement marginaux : ceux qui se sont constitués autour des autorités portuaires maritimes et fluviales. Avec la création d'Haropa, le Grand Paris dessine un mode de gouvernance métropolitain depuis Le Havre jusqu'à l'Île-de-France. Même si la région Île-de-France y a été plus ou moins associée, ce mode de gouvernance est avant tout, et de plus en plus, étatique. Ce mode de gouvernance s'appuie sur des outils publics assez importants, les autorités portuaires elles-mêmes, offrant notamment une meilleure maîtrise publique de la production et de la gestion des espaces logistiques. Ils portent aussi sur les flux eux-mêmes, sur la production des services logistiques. En cela, ce mode de gouvernance se distingue des modes de gouvernance de la périurbanisation logistique. Cependant, si un mode de gouvernance construit autour de *Ports de Paris* a pu dessiner la perspective d'une planification logistique à l'échelle régionale, ce mode de gouvernance métropolitain construit une gouvernabilité somme toute très partielle du développement logistique métropolitain. Il est porteur d'une capacité à gouverner la métropole en vue de la régionalisation portuaire mais ne remet pas en cause les mécanismes de la périurbanisation logistique. Conformément à notre deuxième hypothèse, nous avons ainsi montré que le développement logistique de la métropole parisienne est gouverné d'une part par une myriade de modes de gouvernance périurbains, peu ou prou dominés par l'industrie immobilière logistique, et par des réseaux techniques, c'est-à-dire les ports maritimes et fluviaux, qui dessinent un mode de gouvernance métropolitain largement déconnecté de ceux de la périurbanisation logistique. Le Grand Paris a conforté cette déconnexion en portant en haut de l'agenda métropolitain la compétitivité portuaire. Le Grand Paris regarde vers l'Ouest, Le Havre, quand la périurbanisation logistique se déploie vers l'Est. Un élément de convergence entre ces

différents modes de gouvernance peut toutefois être relevé : les développeurs et investisseurs immobiliers y tiennent une place de plus en plus grande et y impriment leurs logiques.

Ce chapitre sur le Grand Paris a également mis en exergue les puissantes logiques de tri, distinguant une logistique stratégique d'une logistique non-stratégique, portées par les politiques métropolitaines issues du Grand Paris, non seulement lors de la phase de mise à l'agenda et de conception mais aussi lors de la mise en œuvre. Une planification stratégique, telle que celle de l'Axe Seine et des CDT, construite autour des référentiels de la compétitivité et de l'excellence, revient *in fine* à limiter le spectre des politiques métropolitaines sur quelques enjeux et espaces. Seule la logistique définie comme stratégique ayant vocation à figurer dans l'agenda métropolitain, le mode de gouvernance correspondant est nécessairement partiel. Le Grand Paris est donc porteur d'une externalisation implicite, et non explicite comme dans le cas de Dubaï (Davis, 2007 ; Lorrain, 2011b), des activités logistiques non stratégiques, alors que la stratégie régionale tentait justement de les intégrer à sa planification. Le mode de gouvernance métropolitain en cours de constitution autour de l'Axe Seine externalise donc la gestion d'une grande partie du développement logistique, qui est de ce fait régulée par des modes de gouvernance très locaux dans le périurbain. Ces logiques de tri illustrent les défis que pose le développement logistique à une approche uniquement stratégique de la planification métropolitaine. Le développement logistique recouvre des activités économiques diverses, renvoyant aux différentes échelles et logiques de la métropolisation, dépassant largement le récit de la compétition entre les métropoles mondiales et européennes.

Conclusion Générale

Dans cette conclusion, nous reviendrons sur les trois hypothèses qui ont structuré notre travail et répondrons ainsi à notre problématique en ce qui concerne son volet empirique. Nous tirerons de cette base plusieurs enseignements sur la gouvernance métropolitaine, ses principaux mécanismes, et les façons de l'approcher. Enfin, nous proposerons plusieurs pistes de prolongement au sujet du développement logistique lui-même et en termes de comparaison avec d'autres secteurs économiques et de politiques publiques dans le contexte métropolitain.

1. Les modes de gouvernance du développement logistique

Tout d'abord, avant de répondre aux trois hypothèses, notre analyse du développement logistique a montré toute l'importance des implantations dans les organisations logistiques contemporaines et par conséquent toute l'importance des lieux logistiques, et non seulement des flux, dans la matérialisation du développement logistique au sein de la métropole parisienne. La demande croissante en services logistiques et les différentes réorganisations des services logistiques à l'œuvre se traduisent par un besoin important et régulier en nouvelles implantations logistiques, c'est-à-dire en espaces pour les activités logistiques dans les grandes métropoles. Le développement logistique des métropoles découle ainsi de la forte dynamique d'implantations logistiques, ces dernières correspondant autant à des activités nouvelles que déjà existantes. C'est autour de ces lieux que la logistique apparaît comme un secteur économique en soi, ayant une visibilité propre, représentant environ 10% du PIB et de l'emploi de la métropole parisienne (chapitre 2). La dynamique d'implantation contribue en ce sens à redéfinir la géographie des territoires productifs et de l'emploi ouvrier en l'inscrivant dans une périurbanisation singulière (chapitre 3). Les nouveaux territoires logistiques (chapitre 4) dessinent une nouvelle géographie ouvrière métropolitaine au-delà de la banlieue rouge.

Comment le développement logistique de la métropole parisienne est-il gouverné entre les dynamiques de fragmentation en coalitions localisées et spécialisées et la mise en œuvre de politiques métropolitaines sélectives, triant enjeux et espaces stratégiques et enjeux et espaces non-stratégiques ?

Le principal résultat empirique de notre recherche porte sur l'analyse des modes de gouvernance du développement logistique. Nous avons mis en évidence deux types de modes de gouvernance : ceux de la périurbanisation logistique (partie 2) et ceux des gestionnaires d'infrastructure (partie 3) (hypothèse 2).

Les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique correspondent aux nombreuses régulations marchandes et politiques stabilisées, durant un temps plus ou moins long, autour des implantations logistiques ayant lieu au sein de nouvelles zones d'activités économiques, souvent

dédiées à la logistique (chapitre 6). Ces dernières sont de plus en plus souvent situées dans les espaces périurbains d'un grand croissant de l'Est francilien ainsi que dans plusieurs pôles des départements limitrophes d'Île-de-France (chapitres 3 et 4). Les implantations logistiques plus anciennes ayant eu lieu dans des zones d'activités déjà existantes ne semblent pas avoir catalysé de modes de gouvernance. Ces modes de gouvernance sont structurés par deux principaux acteurs : les communes et intercommunalités d'une part et les firmes de l'immobilier logistique d'autre part. Ils ont pour principal objectif, et souvent pour unique objectif, de produire et gérer des espaces logistiques afin d'attirer des établissements logistiques. C'est leurs principaux *outcomes* : les modes de gouvernance du développement logistique construisent une capacité à produire et gérer des zones logistiques dans des territoires périphériques qui en sont dépourvus. Des problèmes publics émergent également autour de la gestion des impacts locaux de ces zones logistiques. Ce cadrage, ajouté à l'incapacité publique locale caractérisant les territoires périurbains concernés, constitue un environnement de régulation favorable à de puissantes logiques de privatisation impulsées par les développeurs et gestionnaires de parcs logistiques. Des mouvements sociaux peuvent se constituer mais ils restent rares. Surtout, ils ne remettent pas fondamentalement en cause le principe de ces modes de gouvernance car ils ne portent généralement que sur des impacts très locaux (nuisances, paysage et traitement environnemental des zones elles-mêmes). Ces modes de gouvernance sont très localisés, généralement à l'échelle intercommunale, c'est-à-dire à l'échelle de la gestion de la zone logistique. S'ils partagent plusieurs traits communs avec les coalitions de croissance et les régimes de développement américains, la forme de ces modes de gouvernance renvoie directement au modèle économique du parc logistique (chapitre 5) et se rapproche de la notion d'« *urban privatism* ».

Les modes de gouvernance de la périurbanisation traduisent le pouvoir de l'industrie de l'immobilier logistique, qui, sans véritablement mettre en compétition les territoires, planifie les parcs logistiques et impose aisément localement sa stratégie et ses façons de faire. Plus que des bâtiments, elle produit et gère des infrastructures logistiques privées qui fixent peu à peu la géographie logistique en périphérie. Ces grandes firmes globales s'imposent progressivement comme étant des acteurs centraux de la gouvernance et l'aménagement des périphéries métropolitaines. Ce résultat met à jour le caractère structurant des discontinuités de gouvernance au sein de la métropole. Dans ces territoires périurbains moins densément gouvernés que les territoires plus centraux dans la métropole, des acteurs privés apportent des solutions de gouvernabilité. Ces modes de gouvernance sont donc profondément travaillés par des logiques immobilières et financières privées en lien étroit avec la géographie particulière de la périurbanisation logistique. Finalement, les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique régulent une grande partie de la production de l'espace nécessaire au développement logistique de la métropole, mais pas la production des services logistiques eux-mêmes. De leur côté, les entreprises de la production des services logistiques peuvent se tenir à l'écart de ces modes de gouvernance qui leur offrent déjà ce dont elles ont besoin.

Le deuxième type de modes de gouvernance correspond aux régulations marchandes et publiques stabilisées autour des gestionnaires d'infrastructures publiques, notamment portuaires mais aussi

aéroportuaires, auxquels nous pouvons rapprocher le cas du marché d'intérêt national de Rungis (chapitre 8). Ces modes de gouvernance sont structurés par les gestionnaires publics, qui sont relativement autonomes vis-à-vis de leur tutelle étatique, les communautés portuaires et d'autres formes d'association d'entreprises utilisatrices des équipements. De plus, les firmes de l'immobilier logistique parviennent, petit à petit, à mettre en œuvre leur modèle économique au sein de ces espaces contrôlés par la puissance publique. Elles participent en ce sens aussi à ces régulations. Enfin, les collectivités locales restent en périphérie de ces modes de gouvernance. Ces derniers s'appuient sur un mode de production et de gestion des espaces logistiques assez étroitement maîtrisé par les gestionnaires publics. Ils portent également sur la production des services logistiques, selon le schéma du « manager de cluster ». Le champ des activités logistiques gouverné à partir de ces infrastructures correspond avant tout aux activités jugées historiquement stratégiques : rôle de porte d'entrée internationale pour le commerce extérieur, approvisionnement en produits énergétiques, en matières premières, en matériaux de construction notamment (et, historiquement, en produits alimentaires). Ce mode de gouvernance s'est ensuite étendu à des activités qui sont au cœur du développement logistique contemporain : les biens manufacturés, d'une part en ce qui concerne les flux d'importation et d'autre part dans le cadre de la mission de report modal dont sont investis ces gestionnaires publics. Le développement logistique de la métropole parisienne est ainsi partiellement gouverné par la gestion des infrastructures publiques. La part du développement logistique ainsi gouvernée reste cependant marginale, en termes de spectre d'activités mais aussi d'un point de vue géographique. Les espaces portuaires sont principalement situés dans l'Ouest de la métropole. Ils ne structurent donc que faiblement la géographie du développement logistique.

Ces modes de gouvernance, plus visibles et institutionnalisés que les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique, ont été récemment investies par la politique métropolitaine logistique issue du Grand Paris (chapitre 8). Ces modes de gouvernance constituent, en ce sens, peu à peu un mode de gouvernance métropolitain, ayant le potentiel de planifier et développer un réseau de plateformes multimodales dans la métropole. Suite à la séquence politique du Grand Paris, le spectre de son action s'est ensuite resserré sur la compétitivité portuaire, définie comme étant au service de la compétitivité métropolitaine. Ce nouveau cadrage, issu du Grand Paris, offre à la métropole parisienne un outil public, Haropa, pour mettre en œuvre une stratégie de régionalisation portuaire. Il semble cependant remettre en cause la construction d'une capacité à gouverner le développement logistique en général que ces gestionnaires d'infrastructures portuaires avaient esquissée dans le cadre de la planification régionale.

Ces deux types de modes de gouvernance sont largement déconnectés. Ils sont spatialement différenciés : les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique accompagnent le développement logistique de l'Est francilien et péri-francilien tandis que les modes de gouvernance portuaires, ayant une vocation métropolitaine, se concentrent sur l'Axe Seine. En ayant pour seule boussole la compétitivité métropolitaine et l'excellence, la mise à l'agenda métropolitain du

développement logistique suite au Grand Paris semble avoir renforcé cette déconnexion. Le Grand Paris ne remet donc pas en cause les mécanismes de la périurbanisation logistique.

Les différents modes de gouvernance du développement logistique sont fortement travaillés par des logiques de tri héritées et renouvelées (hypothèse 3). Un héritage est particulièrement structurant : celui du champ d'intervention et du domaine des autorités portuaires et, plus largement, des gestionnaires d'infrastructures. Les activités logistiques usagers de ces équipements publics ou localisées dans ces espaces sont davantage gouvernées que les autres activités, c'est-à-dire que la très grande majorité des activités logistiques. Le second mécanisme de tri est principalement marchand : celui des logiques foncières et immobilières. En dehors d'une planification contraignante, ces logiques conduisent à implanter la plupart des activités logistiques dans des espaces peu gouvernées de la métropole. Si les services proposés par le marché immobilier logistique dans la métropole parisienne conviennent à la plupart des activités logistiques, ces derniers déterminent largement les localisations logistiques, les stratégies d'implantation et peuvent fermer le marché métropolitain à certains usages logistiques ne correspondant pas à leurs services. En devenant la norme de l'implantation logistique, le parc logistique privé, conçu pour des espaces périurbains, interdit peu à peu la zone dense aux activités logistiques. Enfin, le dernier mécanisme de tri est politique : celui propre aux politiques métropolitaines actuelles. Le Grand Paris a défini une logistique stratégique : celle de la régionalisation portuaire. Même si cette hiérarchie a été quelque peu nuancée par les CDT s'intéressant à des activités logistiques plus ordinaires, elle reste extrêmement structurante. Ce tri découle à la fois du cadrage néolibéral sur la compétitivité métropolitaine et de l'héritage du champ des gestionnaires d'infrastructures publiques. Le mode de gouvernance qui se constitue sur cette base externalise implicitement la gestion de la plus grande partie du développement logistique, définie comme non stratégique. Cette dernière revient de fait aux modes de gouvernance périurbains. La stratégie métropolitaine ne corrige donc pas le tri immobilier et foncier. Elle le conforte dans le sens où elle exprime en creux que cet aspect du développement économique n'a pas vocation à entrer dans l'agenda métropolitain, à être gouverné par des outils publics plus forts et contraignants. Les multiples modes de gouvernance de la périurbanisation logistique sont donc en ce sens travaillés, de manière rétroactive, par l'émergence d'un mode de gouvernance métropolitain qui distingue des activités et des espaces logistiques stratégiques au sein du développement logistique.

Finalement (hypothèse 1), il ressort de notre analyse des modes de gouvernance du développement logistique de la métropole parisienne que les caractéristiques du développement logistique structurent fortement la façon dont ce dernier est gouverné dans la métropole. Les différents modes de gouvernance, y compris les gestionnaires d'infrastructures publiques, produisent l'espace nécessaire au développement logistique tout en intervenant peu dans les processus de production des services logistiques. Les modes de gouvernance forment donc un système de régulations portant avant tout, et de diverses manières, sur la production des lieux logistiques. Au contraire, les enjeux de production des services logistiques, statiques et mobiles, tendent à s'éloigner des régulations publiques et deviennent l'affaire presque exclusive des entreprises du secteur. Pour

reprenant le vocabulaire de Polanyi (1944 ; cf. introduction générale, p. 20), les activités logistiques s'encastrent le politique en tant qu'implantations logistiques tout en se désencastrant en tant que services logistiques, en tant que flux. Ce constat inscrit les modalités de la régulation du développement logistique dans les mutations des modes de régulations contemporains, selon le schéma proposé par l'École de la régulation (chapitres 1 et 2). Le développement logistique et la reconnaissance de la logistique comme un secteur économique à part entière renvoie directement au passage du fordisme au post-fordisme. Parmi ces mutations, la libéralisation des transports a joué un rôle crucial. Les organisations logistiques actuelles sont donc profondément structurées par le reflux des régulations publiques portant sur les transports, sur les flux. Toutefois, ce reflux ne signifie pas que les régulations publiques pesant sur les activités logistiques ont disparu. Elles ont muté. En effet, nous avons montré combien la libéralisation des flux logistiques entraîne des enjeux de production d'espaces logistiques, qui appellent en retour des régulations publiques nouvelles, essentiellement depuis les territoires confrontés aux implantations logistiques. Conformément à ce schéma, la régulation des activités logistiques soutient fondamentalement le développement logistique, en lui apportant les espaces et équipements nécessaires. Ni les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique ni les politiques issues du Grand Paris ne le remettent pour l'instant en cause.

2. Analyser la métropole européenne : périphéries, diversité des modes de gouvernance, implications des acteurs privés et gouvernabilité

Notre travail dessine quelques perspectives théoriques au sujet de la gouvernance métropolitaine autour de quatre principaux aspects : la diversité des modes de gouvernance dans l'espace métropolitain, l'émergence de firmes d'infrastructures privées, les multiples facettes de la gouvernabilité métropolitaine et, d'un point de vue méthodologique, l'intérêt de désaxer l'analyse en la portant sur les périphéries métropolitaines et les secteurs et espaces peu gouvernés.

2.1. La diversité des modes de gouvernance de la métropole

L'entrée par le développement logistique montre que la grande métropole est gouvernée par de nombreux modes de gouvernance, pouvant être fortement spécialisées et localisés. Les territoires périurbains du développement logistique sont en effet gouvernés par des coalitions locales dont l'action tend à se réduire au développement et à la gestion du parc logistique. Ce résultat quant à la gouvernance métropolitaine tranche avec le modèle de la ville européenne caractérisé au contraire par le pluralisme des acteurs impliqués dans sa gouvernance, le pluralisme des agendas municipaux qui ne se réduisent pas au soutien à la croissance économique et le pluralisme des ressources, qui ne reposent pas seulement sur les entreprises implantées localement (Le Galès, 2011a). Sans remettre en cause l'existence d'une telle ville européenne, notre travail montre qu'à l'échelle métropolitaine, le modèle de la ville européenne pourrait n'être qu'un des modes de gouvernance à l'œuvre, généralement celui de la ville-centre, éventuellement étendu à l'agglomération centrale, tandis qu'existerait des modes de

gouvernance au spectre plus limité, au sein desquels la domination de certains acteurs privés serait plus manifeste. Ce résultat ne concernerait pas uniquement les grandes métropoles comme celle de Paris (Lefèvre, 2009) mais aussi des agglomérations urbaines plus modestes comme celles analysées par les travaux de Reigner et Ségas : Rennes et Aix-en-Provence (Reigner et Ségas, 2013).

Si nous avons analysé la gouvernance du développement logistique de la métropole parisienne à partir des politiques menées par la ville de Paris, nous aurions certainement mis en évidence d'autres résultats que ceux que nous venons de développer. En effet, la ville de Paris mène depuis une dizaine d'années une politique du transport de marchandises pensée dans le cadre du développement durable. Elle commence à porter ses fruits avec la mise en service des premiers espaces logistiques urbains, les premiers services de logistique urbaine fluviale, les premières navettes ferroviaires (Dablanc et Frémont, 2012 ; chapitre 8). De ce point de vue, si l'on considère que la ville de Paris correspond peu ou prou au modèle de la ville européenne¹⁹⁰, cette dernière ferait une place aux activités logistiques. Elle resterait une ville relativement mixte à la fois fonctionnellement, économiquement et socialement, malgré les multiples pressions et mécanismes contraires. Cependant, notre travail a montré que, dans le même temps, les établissements logistiques eux-mêmes, liés souvent au transport routier, mais aussi parfois ferroviaire, quittent massivement Paris et la première couronne selon des mécanismes à la fois économiques et politiques. Finalement, la ville européenne, tout en étant fidèle à une histoire marquée du sceau de la mixité, externalise implicitement les activités logistiques à des modes de gouvernance périphériques, alors qu'il s'agit de l'un des principaux secteurs économiques employant aujourd'hui des ouvriers dans la métropole.

La diversité des modes de gouvernance dans la métropole est intimement liée à la fragmentation institutionnelle et socio-économique de la métropole. Cette fragmentation dessine des discontinuités de gouvernance sur lesquelles peuvent jouer certains acteurs privés stratégiques comme les développeurs-gestionnaires de parcs logistiques. La domination de ces derniers au sein de certains modes de gouvernance périphériques justifie une approche de la gouvernance locale selon les grilles analytiques des coalitions de croissance et des régimes urbains ainsi qu'une attention aux dynamiques de privatisation. Inversement, une entrée par les (futurs) institutions métropolitaines et par la construction de l'agenda métropolitain est partielle et largement aveugle à la diversité des modes de gouvernance. L'entrée par cette dernière permet d'analyser comment une métropole est gouvernée hors de son agenda et des grandes institutions, quand personne ne gouverne ostensiblement.

De plus, nos résultats de recherche peuvent participer au travail de caractérisation de ces divers modes de gouvernance. Reigner et Ségas (Reigner, 2013 ; Reigner et Ségas, 2013) proposent de distinguer deux grands modes de gouvernance selon la nature de l'espace considéré. Les territoires

¹⁹⁰ Pour Le Galès, le modèle de la ville européenne correspond aux villes ayant entre 200 000 et 3 millions d'habitants. Il exclut donc Paris de son modèle (Le Galès, 2011a). Cependant, le débat est ouvert pour déterminer si Paris *intramuros*, et ses 2,5 millions d'habitants, peut être assimilé, au moins partiellement, au modèle de la ville européenne.

centraux et/ou considérés comme stratégiques seraient gouvernés par des coalitions plutôt pluralistes tandis que les « espaces urbains ordinaires » seraient gouvernés par des coalitions beaucoup plus réduites, tendant à se réduire à l'Etat territorial comme dans le cas de nombreux quartiers de la politique de renouvellement urbain :

« Ainsi, si l'on cherche à identifier les coalitions d'acteurs qui portent l'action publique urbaine sur des territoires centraux et/ou considérés comme stratégiques, c'est-à-dire sur des territoires ayant des potentialités identifiées, alors, il est bien possible qu'on se trouve face à une coalition assez large, impliquant acteurs publics et privés au sein de laquelle l'Etat n'occupe pas une place centrale (comme décrite par les travaux relevant de la gouvernance urbaine) quand bien même il pourrait exercer son influence à distance via des instruments de mise en compétition de ces espaces urbains stratégiques, confirmant ainsi la thèse de Renaud Epstein (Epstein, 2005). En revanche, si l'on élargit la focale, que l'on regarde moins le territoire sous l'angle d'un archipel de lieux stratégiques accueillant les figures imposées de l'attractivité métropolitaine, et plus les espaces urbains ordinaires, alors, force est de constater que l'Etat territorial est souvent beaucoup plus central dans des coalitions beaucoup plus réduites. Des travaux conduits sur les politiques de renouvellement urbain offrent des résultats assez nets de ce point de vue (Reigner, 2003 ; Reigner, 2013). Nettement, l'examen de ces politiques donne à voir deux systèmes d'action selon la nature de l'espace dans lequel elles s'inscrivent. Dans les quartiers historiques centraux ou péri-centraux dont il est considéré qu'ils ont un potentiel de développement, le renouvellement urbain est apparu porté par les villes qui s'appuient sur les acteurs privés tandis que l'Etat territorial est en première ligne pour porter le renouvellement des quartiers sans potentiel identifié, souvent périphériques, qui concentrent les populations les plus fragiles » (Reigner et Ségas, 2013, p. 15)

A ce duo, nous proposons d'ajouter un troisième type. Les espaces qui ne sont pas définis comme stratégiques par les régimes centraux des métropoles ne sont pas nécessairement délaissés par les acteurs privés comme dans le cas du renouvellement urbain. Au contraire, la périurbanisation logistique montre l'existence de modes de gouvernance profondément privatisés parce qu'ils sont externalisés par les régimes centraux. Par ailleurs, à la variable du caractère plus ou moins stratégique des territoires, il nous proposons d'ajouter une autre variable qui structure les modes de gouvernance : les modalités de la production de l'espace. Le cas du développement logistique montre que les coalitions diffèrent nettement selon qu'il s'agisse d'implantation d'entreprises dans des zones d'activités déjà aménagées, de nouvelles zones d'activités ou d'infrastructure publique.

Enfin, au-delà de la caractérisation des modes de gouvernance pris individuellement, le principal chantier théorique qui en découle nous semble être celui de l'analyse des modalités d'articulation entre ces différents modes de gouvernance pour constituer peu ou prou un système métropolitain.

2.2. Quels acteurs privés ? La montée en puissance de firmes d'infrastructures privées

De nombreux travaux sur la gouvernance urbaine en Europe ont longtemps conclu sur la faible implication et influence des entreprises, notamment en France (Le Galès, 1995 ; Jouve et Lefèvre, 1999), qui s'expliquerait par la faible territorialisation et le manque d'ancrage local des entreprises. C'est tout particulièrement le cas en Île-de-France (Gilli, 2014). Notre travail sur les entreprises du secteur logistique confirme ces résultats. Toutefois, cela ne signifie pas que les entreprises ne sont pas des acteurs centraux des politiques locales et métropolitaines. Depuis les années 1970, la recherche urbaine a mis en évidence le rôle et le pouvoir des promoteurs immobiliers. Des travaux plus récents

ont ensuite modéré l'influence de ces acteurs en montrant leur forte dépendance au politique (voir chapitre 5). Plutôt que les promoteurs, les travaux de Lorrain ont montré que d'autres firmes particulières, souvent de grande taille voire globales, étaient centrales dans les politiques urbaines. Il s'agit des constructeurs et gestionnaires des systèmes techniques, des services en réseau, ce que les anglo-saxons appellent les « *utilities* ». Lorrain propose le terme de « firmes d'infrastructure » pour les distinguer des promoteurs d'un marché immobilier souvent atomisé (Lorrain, 2002a). De plus, les travaux sur la financiarisation de la production urbaine mettent en évidence le poids croissant des investisseurs financiers portant sur de plus en plus d'aspects du fonctionnement métropolitain. Ces acteurs acquièrent de nombreux actifs urbains, organisent la privatisation de services urbains et participent à des montages publics-privés, ce qui fait écho à la notion d'« *urban privatism* ». En effet, l'idée de privatisation, dans le sens de l'intervention des acteurs économiques privés dans la production des biens et de services urbains, voire l'idée de « *nouvelle privatisation des villes* » (Baraud-Serfaty, 2011), devient un chantier de recherche en soi. Ces travaux portent d'une part sur la privatisation des espaces publics et de leur production (Mangin, 2004 ; Le Goix et Loudier-Malgouyres, 2005 ; Mackenzie, 1994). Nous avons montré que cette dynamique était à l'œuvre en ce qui concerne les espaces logistiques (chapitres 5 et 6). D'autre part, ce chantier de recherche met en évidence l'entrée dans la fabrique urbaine de nouveaux acteurs économiques privés venant de l'énergie, notamment les électriciens, et des technologies de l'information et de la communication (TIC), développant des « réseaux intelligents » (« *smart grid* »), des systèmes d'information (Baraud-Serfaty, 2011), dans le cadre de l'avènement progressif de la « *smart city* » (Picon, 2013). Les développeurs et gestionnaires de parcs logistiques s'inscrivent dans l'héritage des promoteurs immobiliers et des firmes d'infrastructure mais, parallèlement, la forte privatisation de l'action publique qu'ils induisent et la nature privée des équipements qu'ils construisent et gèrent les rapproche aussi de ces nouveaux entrants, de la nouvelle privatisation des villes annoncée par Baraud-Serfaty.

Finalement, d'un côté, les entreprises, la majorité du tissu économique, s'impliqueraient peu dans la gouvernance urbaine et métropolitaine¹⁹¹ tandis que, de l'autre côté, de plus en plus firmes participeraient à la fabrique urbaine, privatisant la ville. Afin de comprendre le rôle des acteurs privés, au centre de l'approche des coalitions de croissance et des régimes urbains, il convient de rentrer plus finement dans la catégorie d'acteur économique privé ou d'acteur de marché (Halpern et Pollard, 2013). Dans cette recherche, nous avons distingué les firmes de la production des services logistiques des firmes de la production des espaces logistiques. Peut-être est-il possible de généraliser cette dichotomie en distinguant une sphère marchande de la production des biens et services non urbains, la majeure partie du tissu économique, qui s'implique peu dans l'action publique locale, d'une sphère marchande de la production des espaces et des systèmes techniques urbains, qui se développerait, se

¹⁹¹ A ce sujet, Grillat montre toutefois que les institutions régionales de représentation de ces entreprises, le MEDEF Île-de-France et la CCI Paris - Île-de-France, développent depuis quelques années une « stratégie d'influence » à l'échelle métropolitaine (Grillat, 2014).

financiariserait et privatiserait ainsi progressivement la ville. La première sphère aurait une influence de l'ordre du « biais systémique » en faveur des intérêts économiques privés mis en avant par Stone à propos d'Atlanta (1989), qui se traduit aujourd'hui par l'attention portée à la compétitivité économique au sein des agendas politiques, tandis que la seconde sphère aurait une influence formelle en participant directement à l'action publique, en la produisant voire en la privatisant.

En ce qui concerne cette seconde sphère, notre recherche pointe l'importance d'un acteur particulier : le développeur-investisseur de parcs logistiques. Nous avons montré que ce type de firmes se rapprochait, en termes de modèle économique et de rapport aux politiques locales, des firmes d'infrastructures. Or, dans la mesure où les infrastructures en question, les parcs logistiques, sont totalement privées, il s'agit de firmes d'infrastructures privées. Les nouveaux entrants de l'énergie et de l'information sont-ils aussi des gestionnaires d'infrastructures privées ? La « smart city » est-elle porteuse d'une multiplication des infrastructures privées, ce qui marquerait une rupture potentielle dans la trajectoire de la ville européenne historiquement marquée par les infrastructures et les services publics ? Enfin, nous avons mis en exergue une particularité centrale des firmes d'infrastructures logistiques privées qu'il conviendrait de mettre à l'épreuve d'une comparaison avec d'autres secteurs. Ces acteurs tirent leur pouvoir du contexte de fragmentation, de l'incapacité publique locale des territoires périphériques, c'est-à-dire des discontinuités de gouvernance, ainsi que de représentations favorables aux logiques de privatisation. Dans leurs stratégies, ces firmes recherchent ce relatif « vide » politique, voire, si possible, le génèrent, le nourrissent. L'analyse de ces acteurs éclaire d'une autre façon la question des discontinuités de gouvernance, qui peuvent être attractive pour ces acteurs privés :

« Many groups and individuals in societies spend considerable time and energy in avoiding being governed. » (Le Galès, 2011b, p. 751)

En ce sens, la montée en puissance de ces acteurs correspond à des logiques plus libérales que néolibérales. Face à l'incapacité publique locale, l'initiative individuelle prime tandis que l'Etat est relativement absent. Son soutien n'est pas recherché comme il peut l'être dans le cadre de partenariats publics-privés de grande ampleur.

La dernière question soulevée par les parcs logistiques porte sur la temporalité de la prolifération de ces infrastructures privées. S'agit-il d'un phénomène transitoire ou pérenne ? En effet, l'histoire des gouvernements urbains montre qu'ils se sont développés par le truchement d'une dynamique d'institutionnalisation progressive de l'informelle (Le Galès, 2011b). Des initiatives privées deviennent progressivement des secteurs d'action publique, comme dans le cas des services en réseau qui ont souvent été développés de manière privée au XIX^{ème} siècle avant de devenir des services publics (Lorrain, 2002b). Selon ce modèle, les parcs logistiques privés vont-ils être progressivement institutionnalisés sous la forme d'infrastructures peu ou prou publiques, à l'image du marché de Rungis ou de la plate-forme de Sogaris ? Constituent-ils en ce sens une première étape vers des « *utilities* logistiques » dans la métropole ? Ou bien s'agit-il durablement de biens privés ?

Au-delà des firmes d'infrastructures privées, notre recherche plaide plus généralement pour tenir compte des intérêts privés dans la gouvernance urbaine et métropolitaine, en étant sensible à la nature des firmes qui s'y impliquent, à leurs modalités de participation, aux motifs et aux mobiles de ces firmes. Nous proposons notamment de mettre en rapport de manière systématique les modèles économiques de ces firmes et les caractéristiques de l'action publique et des territoires dans lesquels elles s'encastrent.

2.3. Retour sur la gouvernabilité métropolitaine : discontinuités de gouvernance, agendas métropolitains et planification stratégique

Le cas du développement logistique montre que, même à ce sujet où le chaos semble de mise, les métropoles sont tant bien que mal gouvernées. Une gouvernabilité à l'échelle de la métropole parisienne se construit d'une part à partir de l'héritage des institutions publiques existantes et d'autre part autour de ce qui apparaît stratégique pour les acteurs à l'œuvre à cette échelle, c'est-à-dire principalement l'Etat et dans une moindre mesure le conseil régional. La métropole parisienne est planifiée par une succession de SDRIF depuis 1965. Elle aujourd'hui plus particulièrement planifiée par les CDT et par les infrastructures publiques.

Parallèlement, l'entrée par la fragmentation et la diversité des modes de gouvernance montre que des gouvernabilités locales sont construites en lien avec les représentations des acteurs publics à cette échelle et avec l'appréhension locale des problèmes publics. Ces gouvernabilités peuvent reposer en grande partie sur des acteurs privés, comme le montre l'exemple des parcs logistiques. La métropole fragmentée, chaotique, est donc gouvernée mais, foncièrement, selon une construction locale des problèmes publics, dans la limite des capacités et représentations locales, et en lien avec les intérêts des acteurs privés présents.

A notre sens, l'enjeu théorique et empirique soulevé par la question de la gouvernance métropolitaine réside moins dans l'application d'une dichotomie abrupte entre ingouvernable ou gouvernable mais plutôt autour l'analyse des objectifs et des modalités de construction de ces gouvernabilités locales et métropolitaines entremêlées. Une telle approche permet ensuite d'approcher les effets, les résultats, tant choisis que subis, de ces gouvernabilités ainsi que la distribution des gains et des pertes entre les acteurs et les territoires. Or, le cadrage néolibéral ainsi que certains héritages institutionnels conduisent à concevoir et mettre en œuvre la planification métropolitaine sur ce qui est défini comme « stratégique », sur les secteurs d'« excellence ». Ce cadrage sous-entend donc que ce qui n'est pas stratégique n'a pas lieu d'être planifié, en tout cas pas de manière prioritaire et précise. De grandes intentions pourraient suffire. Cette approche de la planification stratégique, qui a remplacé la planification spatiale (Brenner, 2004 ; Douay, 2013), laisse de côtés de nombreux aspects de la métropolisation, même économiques. Leur régulation est externalisée. En ce sens, les discontinuités de gouvernance sont aussi des choix collectifs métropolitains. Selon cette optique,

L'analyse de la construction des agendas métropolitains participe de la compréhension de la diversité des modes de gouvernance, de leur articulation et des discontinuités de gouvernance.

Enfin, d'un point de vue pratique, un des principaux enjeux qui se pose aux gouvernements des métropoles est peut-être celui d'inventer une gouvernance et une planification à cette échelle portant aussi sur ce qui ne semble pas nécessairement stratégique, au sens des avantages comparatifs, mais qui est tout de même essentiel au fonctionnement métropolitain.

2.4. Désaxer le regard vers les périphéries urbaines et ce qui est peu gouverné

Enfin, d'un point de vue méthodologique, le principal enseignement de notre recherche est l'intérêt d'analyser les métropoles européennes à partir des actions publiques mises en œuvre dans les périphéries plus ou moins lointaines, à l'image de travaux menés dans les périphéries des métropoles des Etats-Unis (Phelps et Wood, 2011 ; Phelps, 2012), d'Amérique Latine (David, 2013) ainsi qu'en Île-de-France sur les lotissements pavillonnaires (Callen, 2011). L'analyse des nombreux gouvernements locaux qui gravitent autour de la ville européenne offre des terrains fertiles pour mettre à l'épreuve les théories urbaines, reconsidérer la possibilité ou non d'importer certaines analyses nord-américaines.

Parallèlement, nous pensons avoir aussi mis en évidence l'intérêt de porter le regard vers ce qui est peu gouverné, voire pas gouverné au sein des espaces métropolitains. Nous pensons notamment aux secteurs économiques émergents et aux activités économiques jugées peu stratégiques, à l'image de la logistique. La question se pose également à propos de certaines populations, de certains espaces et services informels. Enfin, certains territoires et secteurs se mettent volontairement en marge de l'action publique, comme dans le cas des « *gated communities* » et, en Île-de-France, des lotissements fermés (Callen, 2011 ; Le Goix et Callen, 2010 ; Le Goix, 2005b).

Finalement, nous pensons que cet angle d'attaque de la métropole est porteur d'un autre regard sur les métropoles européennes, complémentaire des analyses réalisées à partir des villes-centres, des grandes institutions et des fonctions économiques stratégiques. Cet angle montre que le pluralisme n'est pas toujours à l'œuvre dans le monde urbain européen. On pourrait proposer l'hypothèse suivante. Le fonctionnement propre à la ville européenne conduit-il à externaliser implicitement et progressivement une partie des fonctions et populations métropolitaines vers des marges moins gouvernées, plus spécialisées fonctionnellement et socialement, parce que ces fonctions et populations ne correspondent pas ou mal à la diversité urbaine, architecturale, économique et sociale valorisée par la ville européenne ?

3. Pistes de prolongement

A l'issue de ce travail, nous proposerons plusieurs pistes de prolongement au sujet du développement logistique lui-même et en termes de comparaison avec d'autres secteurs dans le contexte métropolitain.

Il s'agit en premier lieu de davantage tenir compte de la temporalité de ce développement économique à différentes échelles. En effet, les espaces logistiques sont éphémères. D'une part, les premières communes logistiques, celles des années 1980 (chapitre 4), ne le sont souvent plus aujourd'hui, ou de manière de plus en plus résiduelles, notamment en première couronne. Elles ont connu et connaissent encore un processus de départ des activités logistiques, sur le modèle de la « désindustrialisation » qu'elles ont auparavant subie. Ce processus découle à la fois de stratégies de montée en gamme de ces territoires, du point de vue des emplois et des populations, et de l'obsolescence du parc d'entrepôts. Un travail de recherche pourrait être mené pour déterminer s'il s'agit de véritables stratégies locales d'expulsion des activités logistiques ? Le fait que ces activités correspondent à des emplois ouvriers est-il pris en compte ? Le cas du Nord-Est parisien (XVIIIème et XIXème arrondissement), où plusieurs grands entrepôts sont progressivement poussés dehors par un grand projet urbain (opération Paris Nord-Est), pourrait être particulièrement pertinent. D'autre part, un travail de veille pourrait être effectué afin de suivre l'évolution des pôles logistiques actuels, ceux que nous avons particulièrement étudiés dans ce travail, leur devenir, ce qui amènera à questionner la pérennité du modèle du parc logistique privé, censé durer 30 ans. En France, les plus anciens ont pour l'instant 15 ans. Enfin, la question de la pérennité de ce développement économique se pose de manière plus générale. Les organisations logistiques connaissent de nombreuses mutations. Il y a une dynamique récente favorable à l'automatisation des entrepôts. Elle pourrait entraîner une baisse drastique du nombre d'emplois par entrepôt. Ces mutations auront-elles des conséquences notables sur les modalités de l'encastrement territorial des activités logistiques ? Si elles n'apportent plus d'emplois, les implantations logistiques courent-elles le risque de devenir totalement indésirables ? Finalement, l'importance du secteur logistique est-il une caractéristique pérenne des économies postfordistes contemporaines, ou bien s'agit-il seulement d'une étape transitoire, ces activités étant amenée à décliner ?

En second lieu, nous pourrions investir un chantier de recherche que nous avons esquissé plus haut. Les parcs logistiques privés constituent-ils une première étape vers l'institutionnalisation des espaces logistiques, dans la perspective d'*utilités* logistiques ? Ou bien ce processus va-t-il concerner uniquement les espaces logistiques urbains, très peu nombreux mais davantage investis par les acteurs publics centraux ? L'utopie technique nommée « Internet Physique »¹⁹² pourrait participer à cette institutionnalisation.

¹⁹² « Il s'agit de mettre en place une alternative globale, celle du passage au « tout conteneurisé » que nous appelons « Internet Physique ». L'objectif est d'évoluer d'une logistique marchandises optimisée par entreprises mais largement fragmentée, à une logistique globale et massifiée à base de conteneurs modulaires, durables, intelligents et « routés » dans un système de prestations logistiques progressivement

Par ailleurs, un autre axe de recherche pourrait consister à approfondir le lien entre géographie logistique, fragmentation et ségrégation socio-spatiale de la métropole. Nous avons exploré cette question à partir de la localisation des établissements logistiques, ce qui nous a conduit à formuler des conclusions nuancées (chapitre 4). Il serait intéressant de continuer cette exploration à partir de la prise en compte des lieux de résidences et des déplacements domicile - travail des ouvriers de la logistique. Les ouvriers de la logistique ne résident pas nécessairement dans les territoires logistiques, anciens et nouveaux, que nous avons mis en évidence. Ils pourraient dessiner une nouvelle géographie populaire ou au contraire s'inscrire dans la géographie ouvrière existante et héritée de l'industrie.

Enfin, un dernier axe de recherche au sujet du développement logistique pourrait consister à sortir du cadre des grandes métropoles pour s'intéresser à d'autres territoires du développement logistique. Nous pensons aux territoires en situation d'intermédialité plutôt que de centralité (Fleming et Hayuth, 1994). En effet, les situations stratégiques entre les ports maritimes et les grandes métropoles semblent être particulièrement recherchées par les implantations logistiques de grande taille, comme les centres européens de distribution. Le cas de Venlo, situé entre dans une zone tampon entre plusieurs espaces métropolitains a mis en évidence des logiques territoriales différentes de celles observées dans les périphéries métropolitaines (chapitre 7). La dimension entrepreneuriale des politiques locales pourraient y être plus prégnante. Le cas du Nord-Pas-Calais, qui s'est engagé dans une stratégie de renouvellement économique par la logistique en lieu et place de l'industrie (Strale, 2013), pourrait être exploré. Le cas de la métropole marseillaise, le port de Fos et son arrière-pays s'étant engagé dans une stratégie semblable, serait aussi un terrain pertinent. Enfin, les grandes villes des pays d'Europe Centrale et Orientale connaissent un fort développement logistique qu'il serait précieux d'analyser.

Parallèlement à l'approfondissement de la connaissance du développement logistique, nos résultats gagneraient à être mis à l'épreuve de comparaisons intersectorielles. Le plus pertinent semble être de comparer la gouvernance du développement logistique à celle de secteurs en développement dans les métropoles. Les espaces commerciaux connaissent un rythme de construction important et dessinent une géographie périphérique différente. Et bien sûr, une comparaison systématique pourrait être menée avec les bureaux au sujet desquels de nombreuses recherches sont menées, notamment pour le cas de la région parisienne. Inversement, les territoires en cours de décroissance logistique mériteraient d'être comparés aux territoires de la désindustrialisation. Cela serait une manière originale de comparer logistique et industrie.

interconnectées. (...) Les biens conteneurisés, tels les « paquets » d'Internet, seront « routés » vers leur destination en utilisant les moyens de transport, de stockage et de manutention partagés les plus efficaces.» (E. Ballot, interview réalisée par L. Mykolenko et publiée dans IAU, 2011). Un site internet présente cette initiative portée par une équipe de recherche internationale : <http://www.physicalinternetinitiative.org/index.php>.

Enfin, une comparaison avec un secteur en émergence nous semble particulièrement porteur : les « *data centers* ». Ces sortes d'« entrepôts à serveurs informatiques », indispensables au fonctionnement de l'Internet et de tous les systèmes d'information et de communication actuels, peuvent être décrites comme les centres de distribution des flux virtuels, comme l'envers technique et matériel de la « *smart city* ». Ils partagent de nombreux traits communs avec les centres de distribution logistiques : taille et caractéristiques techniques des bâtiments, nuisances locales, consommation énergétique (et donc impact environnemental), architecture. Leur géographie correspond assez largement à la banlieue rouge. Leur intérêt pour les municipalités les accueillant est essentiellement fiscal mais il s'est largement tari. Ces data centers pourraient augurer les enjeux que poseraient des entrepôts totalement automatisés :

« Depuis la réforme de la taxe professionnelle, sous la présidence Sarkozy, les recettes fiscales des data centers se sont effondrées : elles ne rapportent plus qu'un dixième de leurs revenus d'avant, selon les services de Plaine Commune. Et les emplois créés sont rares : un temps plein par 10 000 m² pour un data center de Saint-Denis. » (Mediapart, « L'envers des data centers », 05/09/2014)

Une recherche pourrait comparer les mécanismes et problématiques territoriales des data centers et ceux du développement logistique.

Plus généralement, ces différentes perspectives de recherche ont en commun le projet d'intégrer notre étude du développement logistique de la métropole à une analyse plus systématique, sous l'angle de leurs multiples impacts territoriaux, des différents systèmes techniques nécessaires à l'économie postfordiste contemporaine, qui est souvent décrite, à tort, comme immatérielle. Ces différentes comparaisons permettront non seulement de rendre compte de l'originalité du système territorial catalysé par le développement logistique mais, plus encore, de saisir s'il correspond à une étape transitoire ou pérenne de la métropolisation.

Bibliographie

AFILOG (2013), *Logistique : la nouvelle industrie française. Des réponses pour la croissance et l'emploi au service de votre territoire*, Paris, Afilog.

Agence française pour les investissements internationaux (AFII) (2005), *La logistique en France*, synthèse, 6 p. URL : www.afilog.org/afilog-express/4-Plaquette_AFII.pdf

AGLIETTA M., BERREBI L. (2007), *Désordres dans le capitalisme mondial*, Paris, Odile Jacob.

ALTHUBAITTY A, JONAS A, (1998), "Suburban entrepreneurialism: redevelopment regimes and coordinating metropolitan development in Southern California", in HALL T., HUBBARD P. (dir.), *The Entrepreneurial City: Geographies of Politics, Regime and Representation*, Chichester, Sussex, John Wiley, pp 149-172.

AMIN A. (dir.) (1994), *Post-Fordism. A Reader*, Oxford: Blackwell, 437 p.

ANDRIANKAJA D. (2012), « The location of parcel service terminals: links with the locations of clients », *Procedia-Social and Behavioral Sciences, The Seventh International Conference on City Logistics*, vol. 39, pp. 677-686.

ANDRIANKAJA D. (2014), *Le « desserrement logistique ». Quelle responsabilité dans l'augmentation des émissions de CO2 des activités de messagerie ?*, Thèse de doctorat en transport, sous la dir. de Laetitia Dabanc, Université Paris-Est, Marne-La-Vallée.

ANTHONY (anonyme) (2014), *Moi, Anthony, ouvrier d'aujourd'hui*, Paris, Seuil, coll « Raconter la vie ».

AOYAMA Y., RATICK S., SCHWARZ G. (2006), « Organizational Dynamics of the US Logistics Industry: An Economic Geography Perspective ». *The Professional Geographer*, 58(3), pp. 327-340.

ARTOUS A. (2003), « L'évolution du métier de prestataire logistique et l'expansion du marché européen de la logistique », *Notes de synthèse du SES*, Juillet-Août 2003, pp 39-43.

ARTOUS A., SALINI P. (2005), *Les opérateurs européens de fret et la mondialisation*, Arcueil, Rapport INRETS.

ASCHER F. (1995), *Métapolis ou l'avenir des villes*, Paris, Odile Jacob.

ATTALI J. (dir.) (2008), *Paris et la mer. La Seine est capitale*, Paris, Fayard.

BAHOKEN F, RAIMBAULT N (2012), « La périurbanisation singulière de l'immobilier logistique du Bassin parisien », *M@ppemonde*, n°106, 2-2012. URL : <http://mappemonde.mgm.fr/num34/articles/art12202.html>

BARAUD-SERFATY I. (2011), *La nouvelle privatisation des villes*, *Esprit*, 2011/3-4, pp. 149 – 167.

BARNEKOV, T., BOYLE, R., RICH, D., (1989), *Privatism and Urban Policy in Britain and the United States*. Oxford, Oxford University Press.

BARONE S. (2008), *Le train des Régions. Régionalisation des transports collectifs et recompositions de l'action publique*, Thèse de Doctorat en Sciences Politiques, Université Montpellier 1, Montpellier.

BATHELT H, GLUECKLER J. (2003), "Towards a relational economic geography, *Journal of Economic Geography*", 3, pp. 117-144.

BAUELLE G., HOULLIER-GUIBERT C. E. (2011), « La gouvernance métropolitaine de Montréal et de la Randstad: les enseignements d'une étude comparée », *ESO travaux & document*, n°31, mai 2011, pp. 53-59.

BAUER G., ROUX J.-M. (1976), *La rurbanisation ou la ville éparpillée*, Paris, Seuil.

BEAUJEU-GARNIER J. (1983), « Les espaces péri-urbains », *Cahiers du CREPIF*, n°3, pp. 7-8.

BÉAL V. (2010), « Does neoliberalism matter? Apports et limites d'une notion montante des urban studies dans la science politique française », *Working paper du Programme Villes et territoires*, 2010/1, Paris, Sciences Po.

BENKO G., LIPIEZ A. (dir) (1992), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux. Les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses Universitaires de France.

BENKO G., LIPIEZ A. (dir) (2000), *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris, Presses Universitaires de France.

BENKO G., LIPIEZ A. (2002), « De la régulation des espaces aux espaces de régulation », in BOYER R., SAILLARD Y. (dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte « Recherches », pp. 293-303.

BERROIR S., CATTAN N., GUEROIS M., PAULUS F., VACCHIANI-MARCUZZO C. (2012), *Les systèmes urbains français*. Synthèse DATAR, Travaux en Ligne, 10. URL : http://www.datar.gouv.fr/sites/default/files/travaux_en_l_10_synthese_susm.pdf

BEYER A., DEBRIE J. (2011), "Les temporalités urbaines et frontalières du port de Strasbourg : analyse géo-historique d'une relation fluviale ville-port". *Revue Métropoles*, n°10. (<http://metropoles.revues.org/>).

BEZIAT A., DEBRIE J., HEITZ A. (2014), « Les conteneurs ne votent pas », hauts et bas des politiques de corridors de transport : une analyse comparative Axe Seine-Axe Saint Laurent », *Conférence Devport*, Le Havre, 12-13 Juin 2014.

BOGGS, J. S., RANTISI, N. M. (2003), « The 'relational turn' in economic geography », *Journal of Economic Geography*, 3(2), pp. 109-116.

BOISNIER C. (2011), « Les sociétés immobilières d'investissement cotées (SIIC) ou French REITs: foncière des régions et Unibail-Rodamco », *Flux*, 2011/3 n° 85-86, pp. 89-104.

BONACICH E., WILSON J. B. (2008), *Getting the goods: Ports, labor, and the logistics revolution*. Ithaca, Cornell University Press.

BORDES M. DENOUX L.-M., LABRO E., RAIMBAULT N. (2009), *Etat des lieux de la filière maritime et fluviale dans le Bassin parisien*, Paris, Mission Interministérielle et Interrégionale d'Aménagement du Territoire pour le Bassin parisien.

BORRAZ O., LE GALÈS, P. (2010), « Urban Governance in Europe: the Government of What? », *Métropoles*, 7. URL : <http://metropoles.revues.org/4297>

BOURDEAU-LEPAGE L., HURIOT J.-M. (2005), « La métropolisation: thème et variations ». In BUISSON M.-A., MIGNOT D. (dir.), *Concentration économique et ségrégation spatiale*. Bruxelles, De Boeck Supérieur « Économie, Société, Région ».

BOURDEAU-LEPAGE L (2013), « Introduction. Grand Paris : projet pour une métropole globale », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2013/3 décembre, pp. 403-436.

BOWEN J.T. (2008), « Moving places: the geography of warehousing in the US ». *Journal of Transport Geography*, vol. 16, no 6, pp. 379-387.

BOYER R. (2004), *Théorie de la régulation. 1. Les fondamentaux*, Paris, La Découverte « Repères ».

BOYER R., SAILLARD Y. (DIR.) (2002), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte « Recherches ».

BRAUDEL F (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle*, Paris, Armand Colin, 3 vol.

BRAUDEL F. (1985), *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud.

BRAUDEL F. (1986), *L'identité de la France*, réédité en 2000, Paris, Flammarion.

BRENNER N., THEODORE, N. (2002), « Cities and the geographies of 'actually existing neoliberalism' », *Antipode*, 34, pp. 349–379.

BRENNER N. (2004), *New States Spaces*, Oxford, Oxford University Press.

BRETAGNOLLE M. (2012), *Plate-forme d'un secteur clef. L'entrepôt logistique évolue*, Mémoire de DESS, Cycle d'urbanisme de Sciences-Po.

BRETTENNOT A., MICHEL B., GUERMOND Y. (2013), « Le Grand Paris et l'axe Seine », *Métropoles*, 13, mis en ligne le 15 décembre 2013. URL : <http://metropoles.revues.org/4788>

BROOKS M. R., CULLINANE K. (dir.) (2006), « Devolution, Port Governance and Port Performance » (numéro spécial), *Research in Transportation Economics*, vol. 17, 686 p.

BROOKS M. R., PALLIS A. A. (2012), « Port Governance », in TALLEY W. K. (dir.), *The Blackwell Companion to Maritime Economics*, Oxford, Wiley-Blackwell, pp. 491–516.

BRUN J., RHEIN, C. (dir.) (1994), *La ségrégation dans la ville*, Paris : l'Harmattan.

BUTTELAAR E., LAGENDIJK A., JACOBS W., (2007), "A theory of institutional change: illustrated by Dutch city-provinces and Dutch land policy", *Environment and Planning A*, 39(4), pp. 891–908.

CADIOU S., PINSON G. (2012), « (Re)penser les régimes urbains », *12^{ème} Congrès de l'Association Française de Science Politique*, Section Thématique 19 : Penser les régimes urbains, Paris, 9-11 juillet 2013.

CALLEN D. (2011), *La « fabrique péri-urbaine », système d'acteurs et production des ensembles pavillonnaires dans la grande couronne francilienne*, thèse de doctorat de géographie, sous la dir. de Denis Pumain, Université Paris I.

CALLON M., MUNIESA F. (2005), « Peripheral vision: economic markets as calculative collective devices », *Organization Studies*, 26(8), pp. 1229–1250.

CAMMAN C., LIVOLSI L., ROUSSAT C. (2009). *Lexipro, le lexique des termes de la logistique*. Rueil-Malmaison : Wolters Kluwer, coll. « Logistiques magazine », juin.

CARROUE L. (2007), *Géographie de la mondialisation*, Paris, Armand Colin.

CARY P., FOL S. (2012), « Introduction », *Les métropoles face aux dynamiques de ségrégation et de fragmentation*, *Géographie, économie, société*, 2012/12, vol.14, p 113-126.

CASTELLS M., GODARD F. (1974), *Monopolville*, Paris, La Haye , Monton.

CATTAN N. (2006), « Transport ». In Ghorra-Gobin C. (dir.) *Dictionnaire des mondialisations*. Paris, Armand Colin, pp. 380-385.

CAUVIN C. (1998), « Des transformations cartographiques ». *Mappemonde*, n°49.

CAUVIN C., ENAUX C. (1991), « De la cartographie de report à la cartographie transformationnelle. Proposition pour la représentation des données de population », *Espace, Population, Sociétés*, n°3, pp. 487-503.

CBRE (2013), *The market for XXL-Warehouses in Europe*, EMEA View Point, November 2013.

CHARMES E. (2011), *La ville émietée: essai sur la clubbisation de la vie urbaine*, Paris Presses universitaires de France, 296 p.

CHRISTALLER W. (1966), *Central places in Southern Germany*, trad. de Carlisle W. Baskin, Upper Saddle River, Prentice-Hall, 1^{ère} édition (1933), 230 p.

CHOPRA S., MEINDL P. (2009), *Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operation*. 4^{ème} édition, Harlow, Pearson.

CHRISTOPHER M. (2005), *Logistics and Supply Chain Management*. 3^{ème} édition, Harlow, Pearson.

CIDELL J. (2010), « Concentration and decentralization: The new geography of freight distribution in US metropolitan areas ». *Journal of Transport Geography*, 18 (3) pp. 363-371.

CIDELL J. (2011), « Distribution centers among the rooftops: the global logistics network meets the suburban spatial imaginary ». *International Journal of Urban and Regional Research*, 35 (4), pp. 832–851.

COE N.M., HESS M., YEUNG H.W., DICKEN P., HENDERSON J. (2004), Globalizing regional development: a global networks perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29, pp. 468-484.

COE N.M., DICKEN P., HESS M. (2008), "Global production networks: realizing the potential », *Journal of Economic Geography*, 8, pp. 271–295.

COE N.M., HESS M (2013), *Economic and social upgrading in global logistics. Capturing the Gains*, Manchester, University of Manchester.

COE N.M. (2014), « Missing links: Logistics, governance and upgrading in a shifting global economy ». *Review of International Political Economy*, 21(1), pp. 224-256.

COHEN M., MARCH J., OLSEN J. (1972), « A Garbage Can Model of Organizational Choice », *Administrative Science Quarterly*, XVII, pp. 1-25.

COLIN J. (2005), « Le supply chain management existe-t-il réellement ? », *Revue française de gestion*, 2005/3, n° 156, pp. 135-149.

COMMISSARIAT GÉNÉRAL AU DÉVELOPPEMENT DURABLE (CGDD) (2010), *Les filières industrielles stratégiques de l'économie verte*, Ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement durable et de la Mer en charge des Technologies vertes et des Négociations sur le Climat, Rapport, Mars 2010.

COMMISSARIAT GÉNÉRAL AU DÉVELOPPEMENT DURABLE (2012), *Les entrepôts et leur activité en 2010*, Chiffres et statistiques, n° 334, juillet 2012, 12 p.

COMTOIS C. (2012), « Définition et périmètre des grands corridors de transport fluvio-maritime », in ALIX Y. (dir.), *Les corridors de transport*, Fondation Séfacil, Ed. EMS, pp. 65-86.

CONFERENCE DES HUIT REGIONS DU BASSIN PARISIEN (C8) (2009), *Perspectives Bassin parisien*, Paris, IAU Ile-de-France.

CORPATAUX J., CREVOISIER O., THEURILLAT T. (2009), « The Expansion of the Finance Industry and Its Impact on the Economy: A Territorial Approach Based on Swiss Pension Funds », *Economic Geography*, 85 (3), pp. 313-334.

COX K.R., MAIR A. (1988), « Locality and community in the politics of local economic development », *Annals of the Association of American Geographers*, 78(2), pp. 307-325.

COX K.R., MAIR A. (1989), « Urban growth machines and the politics of local economic development », *International Journal of Urban and Regional Research*, 13(1), pp. 137-146.

COX K.R. (1993), « The local and the global in the new urban politics: a critical view », *Environment and Planning D*, 11, pp. 433-433.

COX K.R. (1998), "Spaces of Dependence, Spaces of Engagement and the Politics of Scale", *Political Geography*, 17(1), pp. 1-23.

CRAGUE G. (2009), *Interventions économiques métropolitaines. De l'aménagement économique au développement économique*, Programme POPSU, analyse thématique transversale : fondements socio-économiques des projets et des stratégies urbaines, PUCA, Ministère du Logement et de la Ville.

CREVOISIER O., THEURILLAT T., ARAUJO P. (2011), « Les territoires de l'industrie financière: quelles suites à la crise de 2008-2009? », *Revue d'économie industrielle*, 2011/2 (n° 134), pp. 133-158.

CROUCH C., LE GALÈS P., TRIGILIA C., VOELZKOW H. (2001), *Local industrial systems in Europe, Rise of Demise ?*, Oxford, Oxford University Press.

CROZET M., LAFOURCADE M. (2009), *La nouvelle économie géographique*, Paris, La Découverte « Repères », 2009.

CROZIER M., THOENIG J.-C. (1975), « La régulation des systèmes organisés complexes: le cas du système de décision politico-administratif local en France », *Revue française de sociologie*, pp. 3-32.

CURIEN N. (1993), *Économie des réseaux*, Paris, La découverte.

DABLANC L. (1997), *Entre police et service: l'action publique sur le transport de marchandises en ville. Le cas des métropoles de Paris et New York*, thèse de doctorat, sous la dir. de Michel Savy, Ecole Nationale des Ponts et Chaussées.

DABLANC L. (2007), « Goods transport in large European cities: Difficult to organize, difficult to modernize », *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 41(3), pp. 280-285.

DABLANC L. GONZALEZ-FELIU J., VILLE S. (2010), « L'organisation du transport des marchandises en ville: jusqu'où les politiques municipales peuvent-elles juridiquement aller? Le cas de Vicence (Italie) et les leçons à retenir pour les villes européennes », *Politiques et Management public*, 27(4), pp. 53-72.

DABLANC L., ANDRIANKAJA D. (2011), « Desserrement logistique en Île-de-France : la fuite silencieuse en banlieue des terminaux de fret ». *Flux*, n° 85/86, p. 72-88

DABLANC L., ROSS C. (2012), "Atlanta: A Mega Logistics Center in the Piedmont Atlantic Megaregion (PAM)". *Journal of Transport Geography*, 24, pp. 432-442.

DABLANC L (2013a), "Logistics sprawl in Los Angeles", *Association of American Geographers Annual Meeting (AAG)*, Los Angeles, Californie, 9-13 avril 2013.

DABLANC L (2013b), « Une grande oubliée, la logistique. In Seura, Les rendez-vous de la mégapole », in SEURA (équipe), *Les rendez-vous de la mégapole, AIGP2 saison 2*, Atelier international du Grand Paris, pp. 13-32.

DABLANC L (2013c), « City Logistics », in RODRIGUE J.-P., NOTTEBOOM T., SHAW J. (dir.), *The SAGE Handbook of Transport Studies*, SAGE, pp. 119-139.

DABLANC L., FRÉMONT A. (2013), "The Paris Region", in HALL P.V., HESSE M. (dir.), *Cities, Regions and Flows*. London, Routledge, pp. 95-113.

DABLANC L. GONZALEZ-FELIU J., VILLE S. (2013a), « The limits of public policy intervention in urban logistics: Lessons from Vicenza (Italy) », *European Planning Studies*, 21(10), pp. 1528-1541.

DABLANC L. (dir), ANDRIANKAJA D., BAHOKEN F., PAFFONI E., RAIMBAULT N. (2013b), « Les localisations des plates-formes logistiques métropolitaines sont-elles pertinentes en termes d'organisations logistiques et d'efficacité environnementale ? Le cas de l'Île-de-France et comparaisons internationales », *Rapport final du projet de recherche PLELADE*, PREDIT GO4, MEDDE, Paris.

DABLANC L (2015), « Atlanta et Los Angeles : la ville comme gigantesque *distribution center* », in DABLANC L, FREMONT A. (dir.), *Logistique et métropoles, ou comment le transport des marchandises façonne les territoires*, Paris, Armand Colin, à paraître.

DABLANC L, RAIMBAULT N. (2015), « Penser autrement la métropole logistique : questions d'aménagement et d'urbanisme », in DABLANC L, FREMONT A. (dir.), *Logistique et métropoles, ou comment le transport des marchandises façonne les territoires*, Paris, Armand Colin, à paraître.

DAROT P. (1972), « La concurrence dans les transports routiers de marchandises (première partie) », *Economie et statistique*, n°40, Décembre 1972. pp. 3-14.

DARRE Y. (1992), « La Fonction logistique dans l'entreprise », *Formation-Emploi*, n°39, Juillet-Septembre 1992, pp. 3-17.

DARRE Y. (1993), *La fonction logistique : une nouvelle fonction dans l'entreprise*, études n°63, Paris, Céreq-Documentation Française.

DATAR, GROUPE INTERMINISTÉRIEL D'AMÉNAGEMENT DU BASSIN PARISIEN (1969), *Projet de livre blanc du Bassin parisien*, Paris, Rambault et Guiot, coll. « Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale. Groupe interministériel d'aménagement du Bassin parisien ».

DATAR (1992), *Le Livre Blanc du Bassin Parisien*, Paris, La Documentation française.

DATAR, MISSION INTERMINISTÉRIELLE ET INTERRÉGIONALE D'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE (MIAT) (2002), *Le Bassin parisien. Aménager la France en 2020. Contribution de l'État à de nouveaux enjeux interrégionaux*, Paris, La Documentation française.

DIACT (2008), *Le Fonctionnement métropolitain du Bassin parisien: du Bassin parisien à la région économique de Paris*, Paris, DIACT.

DAVEZIES L. (2008), *La République et ses territoires. La circulation invisible des richesses*, Paris, Éditions du Seuil, coll. « La République des idées ».

DAVID L. (2013), « La production urbaine de Mexico : entre financiarisation et construction territoriale. Une analyse de l'insertion du réseau financier transnational dans les marchés d'immobilier d'entreprise », Thèse de doctorat en aménagement de l'espace, urbanisme, Université Paris-Est, Marne-La-Vallée.

DAVID L., HALBERT L. (2010), « Logiques financières globales et fabrique de la ville », *Regards sur la Terre*, Presses de Sciences Po, pp. 91-108.

DAVID L., HALBERT L. (2013), « Constructing 'world-class' cities: hubs of globalization and high finance », *Dialogues in Urban and Regional Planning*, 5, pp. 99-114.

DAVID L., HALBERT L. (2014), « Finance capital, actor-network theory and the struggle over calculative agencies in the business property markets of Mexico City Metropolitan Region », *Regional Studies*, 48 (3), pp. 516-529

DAVIS M. (1997), *City of Quartz - Los Angeles Capitale du Futur*, Paris, La Découverte.

- DAVIS M. (2007), *Le stade Dubaï du capitalisme*, Les Prairies ordinaires.
- DEAR M. (1992), "Understanding and overcoming the NIMBY syndrome", *Journal of the American Planning Association*, vol. 58, issue 3, pp 288-300.
- DEAR M (2000), *The Postmodern Urban Condition*, Oxford, Blackwell.
- DEAR M., DAHMANN N. (2008), Urban politics and the Los Angeles school of urbanism. *Urban Affairs Review*, 44, pp. 266–279.
- DEBRIE J. (2004), « Ports secs, intérieurs ou avancés : réorganisation des arrières-pays portuaires ou concept publicitaire ? », *Transport*, n° 427, septembre/octobre 2004, pp. 426-432.
- DEBRIE J. (2012), « HUBS portuaires 1 : les grands opérateurs mondiaux », *Flux*, 2012/1, n° 87, pp. 63-72.
- DESJARDINS X. (2010), « La bataille du Grand Paris », *L'information géographique*, 2010/4 vol. 74, pp. 29-46.
- DICKEN P., KELLY P.F., OLDS K., YEUNG H. W-C. (2001), "Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy", *Global Networks*, 1, pp. 1470-2266.
- DICKEN P. (2007), *Global shift: Mapping the changing contours of the world economy*. 5ème édition, Los Angeles, Sage Publications.
- DICKEN P. (2011), *Global shift: Mapping the changing contours of the world economy*. 6ème édition, Los Angeles, Sage Publications.
- DIRECCTE Île-de-France (2013), « Transport et Logistique en Île-de-France », *Etudes sectorielles*.
- DIRECTION REGIONALE DE L'EQUIPEMENT D'ILE-DE-FRANCE (DREIF) (2006), *Le Fret en Ile-de-France Statistiques 2006*, note de synthèse.
- DIRECTION REGIONALE DE L'EQUIPEMENT D'ILE-DE-FRANCE (DREIF) (2009), *Approfondissement de l'estimation régionale du parc d'entrepôts en Ile-de-France*, Note de synthèse, Paris.
- DIRECTION REGIONALE ET INTERDEPARTEMENTALE DE L'ÉQUIPEMENT ET DE L'AMENAGEMENT D'ÎLE-DE-FRANCE (DRIEA) (2012a), *Orientations stratégiques pour le fret en Île-de-France à l'horizon 2025*, Rapport, Paris.
- DIRECTION REGIONALE ET INTERDEPARTEMENTALE DE L'ÉQUIPEMENT ET DE L'AMENAGEMENT D'ÎLE-DE-FRANCE (DRIEA) (2012b), *Les dynamique spatiales à l'œuvre sur longue période dans la logistique en Ile-de-France - 1987-2008*, Rapport, Paris.
- DIRECTION REGIONALE ET INTERDEPARTEMENTALE DE L'ÉQUIPEMENT ET DE L'AMENAGEMENT D'ÎLE-DE-FRANCE (DRIEA) (2013a), *Le renouvellement du parc d'entrepôts en Île-de-France*.

DIRECTION REGIONALE ET INTERDEPARTEMENTALE DE L'ÉQUIPEMENT ET DE L'AMENAGEMENT D'ÎLE-DE-FRANCE (DRIEA) (2013b), *Immobilier d'entrepôts en Île-de-France en 2010. Estimation au 1er janvier 2010*, Rapport, Paris.

DIRECTION REGIONALE ET INTERDEPARTEMENTALE DE L'ÉQUIPEMENT ET DE L'AMENAGEMENT D'ÎLE-DE-FRANCE (DRIEA) (2013c), *Les dynamiques de construction des entrepôts en Île-de-France (1980-2010). Fascicule 1 : Bassin parisien hors Île-de-France*, Rapport, Paris.

DORNIER P.-P., FENDER M (2007), *La logistique globale et le Supply Chain Management*, Paris. Eyrolles.

DORMOIS R. (2006), « Structurer une capacité politique à l'échelle urbaine », *Revue française de science politique* 5/ 2006 (Vol. 56), p. 837-867

DORMOIS R. (2008), « Les coalitions dans l'analyse des politiques urbaines post-keynésiennes. Discussion à partir de la comparaison des politiques de régénération urbaine menées dans trois villes européennes en reconversion », *Métropoles*, 4, mis en ligne le 12 décembre 2008. URL : <http://metropoles.revues.org/3122>

DOUAY N. (2013), « La planification urbaine française: théories, normes juridiques et défis pour la pratique », *L'Information géographique*, 2013, vol. 77, n°3, pp. 45-70.

DUONG, P, SAVY, M (2012), « Cinq scénarios pour le fret et la logistique en 2040 », *Predit 4*, GO4.

DU TERTRE C. (2002), « La dimension sectorielle de la régulation », in BOYER R., SAILLARD Y. (dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La découverte, pp. 313-322.

ECOLE DES PONTS PARISTECH – DGITM (ENPC-DrGITM) (2014), *Mise en oeuvre d'une démarche de concertation des acteurs de la logistique*, Rapport de Groupe d'Analyse d'Action Publique pour le mastère PAPDD.

ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE (ECE) (2001), *Terminologie en transport combinés*, Economic Commission for Europe (UN/ECE) - European Conference of Ministers of Transport (ECMT) - European Commission (EC), New York, Genève, Organisation des Nations Unis.

EPSTEIN R. (2013), « Un « nouveau » Grand Paris ? Table ronde avec Daniel Béhar, Patrick Braouezec, Emmanuelle Cosse », *Mouvements*, 2013/2 n° 74, pp. 63-76.

ESTEBE P., LE GALES P. (2003), « La métropole parisienne : à la recherche du pilote ? », *Revue française d'administration publique* 2003/3, N°107, pp. 345-356.

ESTEBE P. (2008), *Gouverner la ville mobile*. Paris Presses universitaires de France, 76 p.

FAINSTEIN S. (1994), *The city builders. Property, politics & planning in London and New York*, Oxford, Blackwell.

FALUDI, A., VAN DER VALK, A. (1994), *Rule and order Dutch planning doctrine in the twentieth century*, Dordrecht, Kluwer Academic Publisher.

FALUDI A. (1996), Framing with Images, *Environment and Planning B: Planning and Design*, 23(1), pp. 93–108.

FAURE A. (2010), « Territoires/Territorialisation », in BOUSSAGUET L., JACQUOT, S., RAVINET, P. (dir.), *dictionnaire des politiques publiques*, Paris, Presses de Sciences-Po « Références », pp. 591-599.

FAVRE P. (2003), « Qui gouverne quand personne ne gouverne ? ». In FAVRE P., Hayward J., Schemeil Y. (dir.), *Être gouverné. Etudes en l'honneur de Jean Leca*. Paris, Presses de Sciences Po, pp. 259-271.

FENDER M., BARON F. (2012), *Pratique du supply chain management*. Paris, Dunod.

FENDER M., PIMOR Y. (2013), *Logistique & supply chain*. Paris, Dunod.

FERNIE J., SPARKS L. (dir.) (2004), *Logistics and Retail Management*. Seconde édition, London, Kogan Page.

FLEMING D. K., HAYUTH Y. (1994), « Spatial characteristics of transportation hubs: centrality and intermediacy », *Journal of Transport Geography*, 2(1), pp. 3-18.

FLONNEAU M. (2014), « Candide sur les nouvelles berges de la Seine. Un Paris pour Woody Allen ? », *Métropolitiques*, 24 février 2014. URL : <http://www.metropolitiques.eu/Candide-sur-les-nouvelles-berges.html>

FLORIDA R (2002), *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.

FOURCAUT A. (dir.) (1992), *Banlieue rouge 1920-1960. Années Thorez, années Gabin : archétype du populaire, banc d'essai des modernités*, Paris, Autrement.

FRÉMONT A. (2007), *Le monde en boîtes*. Arceuil, Les Collections de l'INRETS, Synthèse n°53.

FRÉMONT A. (2008), « Les armements de lignes régulières et la logistique », *Les cahiers scientifiques du Transport*, n° 53, pp. 123-143.

FRÉMONT A. (2012a), « Quel rôle pour le fleuve dans le Grand Paris des marchandises ? ». *L'Espace géographique*, vol. 41, no 3, pp. 236-251.

FRÉMONT A. (2012b), « A.P. Møller : leader mondial du transport maritime », *Flux*, 2012/2 n° 88, p. 60-70.

FRÉMONT A. (2013), Le Havre, l'axe Paris-Seine et les routes maritimes mondiales. *Esprit*, n°6, pp. 69-80.

FRÉMONT A. (2015), « Les portes maritimes et aériennes de la métropole logistique », in DABLANC L, FREMONT A. (dir.), *Logistique et métropoles, ou comment le transport des marchandises façonne les territoires*, Paris, Armand Colin, à paraître.

FRENCH S., LEYSHON A., WAINWRIGHT T. (2011), « Financializing space, spacing financialization », *Progress in Human Geography*, vol. 35, n° 6, pp. 798-819.

FRETIGNY R. (2013), « La Caisse des dépôts et consignations, l'intérêt général et l'intérêt du capital », *Congrès de l'AFSP*, Paris, 9-11 juillet 2013.

FRIEDMANN, J., WOLFF, G. (1982), World city formation: an agenda for research and action, *International Journal of Urban and Regional Research*, 6(3), pp. 309-344.

FRIEDMANN, J., (1986), « The world city hypothesis », *Development and Change*, Vol. 17, pp. 69-83.

GABORIEAU D. (2012a), « « Le nez dans le micro ». Répercussions du travail sous commande vocale dans les entrepôts de la grande distribution alimentaire », *La nouvelle revue du travail*, 1. URL : <http://nrt.revues.org/240>

GABORIEAU D. (2012b), « « Il reste combien ? » Variabilités des journées de travail dans les entrepôts de la grande distribution », *Journée Internationale de Sociologie du Travail*, Université Libre de Bruxelles, 25-27 janvier 2012.

GARRAUD P. (1990), « Politiques nationales : élaboration de l'agenda », *L'Année sociologique*, vol. 40, pp. 17-41.

GARREAU J. (1991), *Edge City: Life on the New Frontier*, New York, Doubleday.

GASTNER M. T., NEWMAN M. E. J. (2004), « Generating population density-equalizing maps », *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol. 101, pp. 7499-7504

GAYON V., LEMOINE B. (2014), « « Maintenir l'ordre économique » Politiques de désencastrement et de réencastrement de l'économie », *Politix*, 2014/1, n° 105, pp. 7-35.

GERBER J.-D. (2008), « Les stratégies foncières des grands propriétaires fonciers collectifs : le cas des Chemins de Fer Fédéraux (CFF) », *Working Paper de l'IDHEAP*, n°4, 10/2008.

GEREFFI G., KORZENIEWICZ M. (1994), *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Praeger.

GHIARA H., SILLIG C. (2008), « Les territoires du port - Le cluster portuaire et logistique génois », *Méditerranée*, n°111, mis en ligne 01 juin 2010. URL : <http://mediterrance.revues.org/2677>

GIERSIG N. (2008), *Multilevel Urban Governance and the European City: Discussing Metropolitan Reforms in Stockholm and Helsinki*, Wiesbaden, VS Research.

GILLI F. (2002), « Essai de caractérisation de l'espace industriel du Bassin parisien », in DATAR, MISSION INTERMINISTÉRIELLE ET INTERRÉGIONALE D'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE (MIAT), *Le Bassin parisien. Aménager la France en 2020. Contribution de l'État à de nouveaux enjeux interrégionaux*, Paris, La Documentation française, Annexe, pp. 117-182

GILLI F. (2005), « Le Bassin parisien; une région métropolitaine », *Cybergeog: European Journal of Geographie*, document 305, mis en ligne le 15 avril 2005. URL : <http://cybergeog.revues.org/3257>

GILLI F. (2008), « Du local et du métropolitain: Paris, métropole multi-échelles », *La Vie des idées*, 12 novembre 2008. URL : <http://www.laviedesidees.fr/Du-local-et-du-metropolitain-Paris.html>

GILLI F., Offner J.-M. (2009), *Paris, métropole Hors-les-murs, Aménager et gouverner un Grand Paris*, Paris, Presses de Sciences Po.

GILLI F. (2014), *Grand Paris : l'émergence d'une métropole*. Paris, Les presses de Sciences po.

GILLY J.-P., PECQUEUR P. (2002), « De la régulation des espaces aux espaces de régulation », in BOYER R., SAILLARD Y. (dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte « Recherches », pp. 304-312.

GIRAUD P.-N. (2009), *Le commerce des promesses*, Paris, Seuil.

GLOBALIZATION AND WORLD CITIES RESEARCH NETWORK (GaWC) (2014), *The world according to GaWC 2012*. URL : <http://www.lboro.ac.uk/gawc/world2012t.html>

GOUARD D. (2013), *La Banlieue rouge. Ceux qui restent et ce qui change*, Lormont, Le Bord de l'Eau.

GRAHAM S., MARVIN S. (2001), *Splintering Urbanism: Networked Infrastructures, Technological Mobilities and the Urban Condition*, Oxford, Blackwell.

GRANELLE J.-J. (1998), *Économie immobilière : analyses et applications*, Paris, Économica.

GREENWOOD D., NEWMAN P. (2010), Markets, large projects and sustainable development: traditional and new planning in the Thames Gateway, *Urban Studies*, 47(1), pp. 105-119.

GRILLAT S. (2014), *L'action collective métropolitaine des entreprises ordonnatrices de la globalisation. Analyse comparée des stratégies d'influence à Londres et en Ile-de-France*, Thèse de doctorat en aménagement de l'espace, urbanisme, Université Paris-Est, Marne-La-Vallée.

GUERRERO D (2010), *Les aires d'influence des ports de la France: entre réseau et gravitation*, thèse de doctorat : géographie, Université Paris Diderot – Paris 7.

GUERRERO D. (2014), « Transports internationaux », in, Bost F., Carroué L., Colin S., Girault C., Humain-Lamoure A.-L., Sanmartin O, Teurtrie D. (dir.), *Images Economiques du Monde. Les pays développés à l'épreuve de la désindustrialisation*, Paris, Armand Colin.

GUERRERO D., RODRIGUE J.-P. (2014), "The Waves of Containerization: Shifts in Global Maritime Transportation", *Journal of Transport Geography*, vol. 35, pp. 151-164.

GUERRERO D., PROULHAC, L. (2014a), « Nouvelles dynamiques territoriales des activités de distribution : l'émergence de nouvelles polarités logistiques périurbaines ». *Colloque de l'ASRDLF*, Marne-La-Vallée, France.

GUERRERO D., PROULHAC, L. (2014b), « Freight flows and urban hierarchy », *Research in Transportation Business & Management*, vol. 11, pp. 105-115.

GUILBAULT M., SOPPÉ M. (dir.) (2009), *Apports des enquêtes chargeurs. Connaissance des chaînes de transport de marchandises et de leurs déterminants logistiques*, Bron, Les collections de l'INRETS, Actes n° 121.

GUIRONNET A., ATTUYER K., HALBERT L. (à paraître), « Finance capital 'knocking at the door': local governments, urban redevelopment, and the financialization of property markets. A case-study of the Saint-Ouen Docks project in the Paris city-region », *Urban Studies*.

HALBERT L. (2008), « Le desserrement intra-métropolitain des emplois d'intermédiation: une tentative de mesure et d'interprétation dans le cas de la région métropolitaine parisienne », *Géographie, économie, société*, 7(1), pp. 1-20.

- HALBERT L. (2010), *L'avantage métropolitain*, Paris, PUF, 146 p.
- HALBERT L., RUTHERFORD J. (2010), « Flow-place: reflections on cities, communication and urban production processes », *GaWC Research Bulletin*, 352. URL : <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb352.html>
- HALBERT L., LE GOIX R. (2012), La ville financiarisée. *Urbanisme*, n°384, pp. 40-72.
- HALBERT L. (2013), « Les acteurs des marchés financiers font-ils la ville ? Vers un agenda de recherche », *EspacesTemps.net*, 09.07.2013. URL : <http://www.espacestemp.net/articles/les-acteurs-des-marches-financiers-font-ils-la-ville-vers-un-agenda-de-recherche-2-2-2-2-2-2/>.
- HALBERT L., HENNEBERRY J., & MOUZAKIS F. (2014), « The Financialization of Business Property and What It Means for Cities and Regions », *Regional Studies*, 48(3), pp. 547-550.
- HALBERT L., ROUANET H. (2014), « Filtering risk away : global finance capital, transcalar territorial networks and the (un)making of city-regions », *Regional Studies*, 48 (3), pp. 471-484.
- HALL P. A. (1993), « Policy Paradigms, Social Learning and the State : the Case of Economic Policymaking in Britain », *Comparative Politics*, vol. 25, n°3, pp. 275-296.
- HALL P. A. (1997), « The Role of Interests, Institutions, and Ideas in the Comparative Political Economy of the Industrialized Nations », in Lichbach M., Zuckerman A. (dir.), *Comparative Politics. Rationality, Culture, and Structure*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 174-207.
- HALL P. G., PAIN K. (dir.). (2006), *The polycentric metropolis: learning from mega-city regions in Europe*, Londres, New-York, Earthscan.
- HALL P.V., HESSE M., & RODRIGUE J.-P. (2006), « Reexploring the interface between economic and transport geography », *Environment and Planning A*, 38(8), pp. 1401-1408.
- HALL P.V., CLARK A. (2011), « Maritime Ports and the Politics of Reconnection », In Desfor G., Laidley J., Strevens Q., Schubert D. (dir.), *Transforming Urban Waterfront. Flow and Fixity*. Londres, Routledge.
- HALL P.V., JACOBS W. (2012), « Why are maritime ports (still) urban, and why should policy-makers care? », *Maritime Policy & Management*, 39(2), pp. 189-206.
- HALL P.V., HESSE M. (dir.) (2013), *Cities, Regions and Flows*, London, Routledge.
- HALPERN C. (2006), « Les ressorts politiques de la décision publique en matière de planification aéroportuaire : les mobilisations autour de l'aéroport Paris - Charles de Gaulle », *Notes de recherche/ Working Papers*, n°19 Octobre 2006.
- HALPERN C. (2011), « Bâtitteur, gestionnaire et aménageur : les stratégies adaptatives de Fraport AG et Aéroports de Paris », *Flux*, n°84, pp. 73-89.
- HALPERN C., POLLARD J. (2013), « Les acteurs de marché font-ils la ville ? », *EspacesTemps.net*, Traverses, 17.06.2013. URL : <http://www.espacestemp.net/articles/les-acteurs-de-marche-font-ils-la-ville/>

HARDING A. (1997) “Urban Regimes in a Europe of the Cities?”, *European Urban and Regional Studies*, 4, pp. 291-314.

HARDING A. (1999) “Review Article: North American Urban Political Economy, Urban Theory and British Research”, *British journal of political science*, vol. 29, n°4, pp. 673-698.

HARRIS C. D., ULLMAN E. L. (1945), « The nature of cities, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 242, pp. 7-17.

HARRISON, B. (1997), *Lean and mean: The changing landscape of corporate power in the age of flexibility*, Guilford Press.

HARVEY D (1978), “The urban process under capitalism: a framework for analysis”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 1978/2, pp. 101-131.

HARVEY D. (1982), *The Limits to Capital*, Oxford, Blackwell.

HARVEY D. (1985), *The Urbanization of Capital: Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

HARVEY D. (1989), « From managerialism to entrepreneurialism: the transformation of urban governance in late capitalism », *Geografiska Annaler*, 71B, pp. 3–17.

HARVEY D. (2005), *A brief history of neoliberalism*, Oxford, Oxford University Press.

HARVEY D. (2012), *Paris, capitale de la modernité*, Paris, Les Prairies Ordinaires.

HASSENTEUFEL P. (2008), *Sociologie politique : l'action publique*, Armand Colin, coll. « U Sociologie ».

HENDERSON J., DICKEN P., HESS M., COE N., YEUNG H. W. C. (2002), « Global production networks and the analysis of economic development », *Review of International Political Economy*, 9(3), pp. 436-464.

HESSE M. (2002), « Changes in goods distribution and the city: physical distribution as an indicator of urban and regional development », Davies W., Townshend I., (dir.), *Monitoring Cities: International Perspectives*. Calgary et Berlin, International Geographical Union, Urban Commission.

HESSE M. (2004), “Land for logistics: locational dynamics, real estate markets and political regulation of regional distribution complexes”, *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 95 (2), pp. 162–173.

HESSE M, RODRIGUE J.-P. (2004), « The transport geography of logistics and freight distribution ». *Journal of transport geography*, 12(3), pp. 171-184.

HESSE M, RODRIGUE J.-P. (2006), “Global production networks and the role of logistics and transportation ». *Growth and Change*, 37(4), pp. 499-509.

HESSE M. (2007), « The system of flows and the restructuring of space: elements of a geography of distribution », *Erdkunde*, 61(1), pp. 1-12.

HESSE M. (2008), *The City as a Terminal. The Urban Context of logistics and Freight Transport*. Aldershot, Ashgate, coll. « Transport and mobility series ».

HESSE M. (2013), "Cities and flows: re-asserting a relationship as fundamental as it is delicate", *Journal of Transport Geography*, 29, pp. 33-42.

HOLLINGSWORTH J.R., SCHMITTER P.C., W. STREECK (dir.) (1994), *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*, Oxford, Oxford University Press.

HOLLINGSWORTH R., BOYER R. (dir.) (1997), *Contemporary Capitalism, the Embeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.

HOYLE B.S. (1989), "The port-city interface: trends, problems and examples", *Geoforum*, 20, pp. 429-435.

HUGHES T. (1979), "The Electrification of America: The System Builders", *Technology and Culture*, vol. 20, n°1 (Jan., 1979), pp. 124-161.

HUGHES A., REIMER S. (2004), *Geographies of commodity chains*. London, Routledge.

INSEE (2002), *Territoires vécus, organisation territoriale de l'emploi et des services*, Paris, Insee, carte. URL : http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/tv2002.pdf

INSEE (2010), « La logistique : une activité de poids dans l'économie haut-normande », *Cahier d'Aval*, n°85, juin 2010.

INSEE (2011), « Le nouveau zonage en aires urbaines de 2010 ». *Insee Première*, n°1374. URL : <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1374/ip1374.pdf>

INSEE (2013), « Trente ans de démographie des territoires », *Insee Première*, n°1483. 4 p. URL : <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1483/ip1483.pdf>

INSEE (2013), « La Haute Normandie, atout logistique dans l'espace Paris Seine Normandie », *Cahier d'Aval*, n° 96, septembre 2013.

INSTITUT D'AMÉNAGEMENT ET D'URBANISME D'ÎLE-DE-FRANCE (IAU) (2009), *L'impact des sites logistiques en Île-de-France*, Paris, IAU.

INSTITUT D'AMÉNAGEMENT ET D'URBANISME D'ÎLE-DE-FRANCE (IAU) (2010), *Le Bassin parisien, une méga-région ?*, Les Cahiers de l'IAU îdF, n° 153, Paris, IAU-Île-de-France.

INSTITUT D'AMÉNAGEMENT ET D'URBANISME D'ÎLE-DE-FRANCE (IAU) (2011), *Et demain ?*, Les Cahiers de l'IAU îdF, n° 158, Paris, IAU-Île-de-France.

INSTITUT D'AMÉNAGEMENT ET D'URBANISME D'ÎLE-DE-FRANCE (IAU) (2012), « Quelles perspectives d'évolution pour le marché de Rungis ? » *Note rapide Économie*, n° 605, Paris, IAU.

JACOBS, W. (2007), *Political economy of port competition. Institutional analysis from Rotterdam, Southern California and Dubai*. Nijmegen, Academic Press Europe.

JACOBS W., KOSTER H., HALL P. (2011), « The location and global network structure of maritime advanced producer services », *Urban Studies*, 48(13), pp. 2749-2769.

JACOBS W., LAGENDIJK A. (2014), « Strategic Coupling as Capacity. How seaports connect to globalized flows of containerized traffic », *Global Networks*, 14, 1, pp. 44-62.

JESSOP, R. D. (1993), « Towards a Schumpeterian welfare state ? Preliminary remarks on Post-fordist political economy », *Studies in Political Economy*, n° 40, pp. 7-39.

JESSOP, R. D. (2002), *The future of the capitalist state*, Cambridge, Polity.

JESSOP, R. D. (2013), « L'imaginaire économique et l'économie politique des échelles », in Pasquier R., Simoulin V., Weisbein J., *La gouvernance territoriale : pratiques, discours et théories*, Paris : LGDJ-Lextenso.

JOBERT A., MULLER P. (1987), *L'Etat en action. Politiques publiques et corporatismes*, Paris, PUF.

JOBERT A. (1998), « L'aménagement en politique ou ce que le syndrome NIMBY nous dit de l'intérêt général », *Politix*, n°42, pp. 67-92.

JOUBE B. LEFEVRE C. (dir.), (1999), *Villes, métropoles. Les nouveaux territoires du politique*, Paris, Economica.

JOUBE B. LEFEVRE C (dir.) (2002), *Métropoles ingouvernables. Les villes européennes entre globalisation et décentralisation*, Paris, Elsevier.

JOUBE B. LEFEVRE C (dir.) (2004), *Horizons métropolitains*, Lausanne, PPUR.

JOUVENEL H., LAMBLIN V., THEYS J. (2003), *Radioscopie de la France en mutation, 1950-2030*, Paris, Futuribles international.

KANTOR P., LEFÈVRE C., SAITO A., SAVITCH H. V., THORNLEY A. (2012), *Struggling Giants: City-region Governance in London, New York, Paris, and Tokyo*, Minneapolis : University of Minnesota Press.

KEARNEY MANAGEMENT CONSULTANTS, (1986), *Unlocking the hidden treasure : logistics productivity in Europe*, Chicago III.

KEARNEY A.T. (2012) *The 2012 Global Cities Index*, The Chicago Council on Global Affairs, 11 p.
URL : http://www.thechicagocouncil.org/UserFiles/File/Globalmidwest/2012_Global_Cities_Index.pdf

KINGDON J. W. (1995), *Agendas, Alternatives and Public Policies*. London, Longman.

KREUKELS A., SPIT T. (1989), « Fiscal retrenchment and the relationship between national government and local administration in the Netherlands », in CLARKE S. (dir.), *Urban Innovation and Autonomy*, New York: Sage, 1989, pp. 153-81.

KRUGMAN P. (1991), « Increasing returns and economic geography », *Journal of Political Economy*, vol.99, pp.483-499.

LA LETTRE DU PATRIMOINE IMMOBILIER / LA LETTRE DE LA PIERRE, *Le classement des promoteurs*, urbapress/innovapresse, 2006-2013.

LA LETTRE DU PATRIMOINE IMMOBILIER / LA LETTRE DE LA PIERRE, *Le guide des investisseurs institutionnels*, urbapress/innovapresse, 2006-2013.

LANGEN P., REGINI M. (dir) (1989), *State, Market and Social Regulation*, Cambridge, Cambridge University Press.

LANGEN P. W. DE (2002), Clustering and performance; the case of maritime clustering in the Netherlands . *Maritime Policy and Management*, 29 (3), pp. 209- 21.

LANGEN P. W. DE (2004), Governance in Seaport Clusters, *Maritime Economics & Logistics*, 6(2), pp. 141-156.

LANGEN P. W. DE (2006), « Stakeholders, Conflicting interests and governance in port clusters », *Research in Transportation Economics* : « Devolution, Port Governance and Port Performance », vol. 17, pp. 457-477.

LANGEN P. W. DE (2008), « Analyzing port clusters; definition, delimitation and research issues », in MUSSO E., GHIARA H. (dir), 2008, *Ports and Regional Economies, The Future of Port Clusters*, McGraw Hill, pp.19-30.

LANGEN P. W. DE, & HAEZENDONCK, E. (2012), « Ports as clusters of economic activity », in TALLEY W. K. (dir.), *The Blackwell Companion to Maritime Economics*, Oxford, Wiley-Blackwell, pp. 638-655.

LAPEYRONNIE D., 2008, *Ghetto urbain*, Paris, Robert Laffont.

LASCOUMES P., LE GALES P. (dir.) (2004), *Gouverner par les instruments*. Paris, Presses de Sciences Po.

LASCOUMES P., LE GALES P. (2007), *Sociologie de l'action publique*. Paris, A. Colin.

LAVILLE J.-L. (2008), « Encastrément et nouvelle sociologie économique : de Granovetter à Polanyi et Mauss », *Revue Interventions économiques*, 38. URL : <http://interventionseconomiques.revues.org/245>

LE GALES P. (1995), « Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine », *Revue française de science politique*, vol. 45, n°1, pp. 57-95.

LE GALÈS P. (1998), « Régulation, gouvernance et territoire », in COMMAILLE J., JOBERT B. (dir.), *Les Métamorphoses de la régulation politique*, Paris, LGDJ, coll. « Droit et société », pp. 203-240.

LE GALÈS P. (1999), « Le desserrement du verrou de l'Etat? », *Revue internationale de politique comparée*, vol. 6, n°3, pp. 627-652.

LE GALÈS P. (2004), « Gouvernance des économies locales en France. À la recherche de la coordination perdue », *L'Année de la régulation*, n° 8 (2004-2005), pp. 105-134.

LE GALÈS P. (2010), « Gouvernance ». In BOUSSAGUET L. *et al.*, *Dictionnaire des politiques publiques*, Paris, Presses de Sciences Po « Références », pp. 299-308.

LE GALES P. (2011a), *Le retour des villes européennes. Sociétés urbaines, mondialisation, gouvernement et gouvernance*, Paris, Presses de Sciences-Po, 2^{ème} édition (2003).

LE GALÈS P. (2011b), « Urban governance in Europe: What is governed? ». *The New Blackwell Companion to the City*, pp. 747-758.

LE GALES P., PALLIER B. (2002), « Introduction : L'économie politique en débat », *L'Année de la régulation*, n° 6 (2002-2003), pp. 17-45.

LE GALÈS P., VITALE T. (2013), « Governing the large metropolis. A research agenda ». *Working papers du Programme Cities are back in town*, 2013-8, Paris, Sciences Po.

LE GOIX R. (2005a), *Villes et mondialisation : le défi majeur du XXI^e siècle*, Paris, Ellipses.

LE GOIX R. (2005b), « Gated communities: sprawl and social segregation in southern California », *Housing Studies*, 20(2), pp. 323-343.

LE GOIX R., LOUDIER-MALGOUYRES C. (2005), « La production privée des espaces publics », *Annales de la recherche urbaine*, n°99, pp. 28-38.

LE GOIX R., CALLEN, D. (2010), « Production and social sustainability of private enclaves in suburban landscapes: French and US long-term emergence of gated communities and private streets », in Bagaen S., Uduku O. (dir.), *Gated Communities: Social Sustainability in Contemporary and historical Gated Developments*, London, Cromwell Press Group, pp. 93-114.

LECOMPTE A. (2013), « Le port dans son environnement urbain : Evaluations, enjeux et gestion des relations de voisinage à travers la comparaison de Choisy-le-Roi (94) et de Clichy (92) », 4 pages, *Programme de recherche FLUIDE*, Agence Nationale de la Recherche, Université Paris Est, Unité Systèmes Productifs, Logistique, Organisation des Transports, Travail.

LEFEBVRE H. (1970), *La révolution urbaine*, Paris, Gallimard.

LEFEBVRE H. (1974), *La production de l'espace*, Paris, Anthropos.

LEFEVRE C. (2009), *Gouverner les métropoles*, Paris, L.G.D.J. / Lextenso Editions.

LEFÈVRE C. (2012), « Paris-Île-de-France », in KANTOR P., LEFÈVRE C., SAITO A., SAVITCH H. V., THORNLEY A., *Struggling Giants: City-region Governance in London, New York, Paris, and Tokyo*. Minneapolis : University of Minnesota Press, pp. 153-189.

LEFÈVRE C., ROSEAU N., TOMMASO V. (dir.) (2013), *De la Ville à la Métropole. Les défis de la gouvernance*, Paris, L'Oeil d'Or.

LESCURE, M. (1980), *Les sociétés immobilières en France au XIX^e siècle: contribution à l'histoire de la mise en valeur du sol urbain en économie capitaliste*, Publications de la Sorbonne, n° 15, 84 p.

LEVEQUE L. (2012), « Le nouveau rôle des autorités portuaires dans l'adaptation des clusters aux enjeux de la globalisation », *L'Espace Politique*, n° 16, mis en ligne le 21 mars 2012. URL : <http://espacepolitique.revues.org/2210>

LEVEQUE L., CHEDOT C. (2013), « Cluster portuaire et localisation de la décision dans les activités maritimes et portuaires : quelques enseignements de l'exemple havrais », *Géotransports*, n°1-2, pp. 221-234.

LIEVRE P. (2007), *La logistique*. Paris, La Découverte « Repères », 2007.

LIPIETZ A. (1992), *Towards a New Economic Order, Postfordism, Ecology, Democracy*, Oxford - New York, Polity Press - Oxford U. P.

LOGAN J., MOLOTCH H. (1987), *Urban Fortunes. The Political Economy of Place*, Berkeley: University of California Press.

LORRAIN D. (1998), « Administrer, Gouverner, Réguler », *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n° 80-81, pp. 85-92.

LORRAIN D. (2001), « Gig@city : The Rise of Technological Networks in Daily Life », *Journal Of Urban Technology*, 2001 8 (3), pp. 1-20.

LORRAIN D. (2002a), « Capitalismes urbains : la montée des firmes d'infrastructures », *Entreprises et histoire*, 2002/2, Vol. 30, pp. 7-31.

LORRAIN D. (2002b). « Capitalismes urbains : des modèles européens en compétition », *L'année de la Régulation*, n°6, pp. 197-241.

LORRAIN D. (2003), « Gouverner « dur-mou » : neuf très grandes métropoles », *Revue française d'administration publique*, 2003/3, n°107, pp. 447-454.

LORRAIN D. (2008a), « Les institutions de second rang », *Entreprises et Histoire*, n°50, pp. 6-13.

LORRAIN D. (2008b), « L'industrie de la finance et les infrastructures (1) : les fonds privés d'investissements », *Flux*, 2008/1, n° 71, pp. 78-91.

LORRAIN D. (2008c), « L'industrie de la finance et les infrastructures (2) : les fonds privés d'investissements », *Flux*, n° 72-73, pp. 138-151.

LORRAIN D. (2010), « Macquarie: une banque dans les infrastructures », *Flux*, n°81, pp. 67-78.

LORRAIN D. (dir.) (2011a), *Métropoles XXL en pays émergents*, Paris, Presses de Sciences-Po.

LORRAIN D. (2011b), « La main discrète. La finance globale dans la ville », *Revue Française de Science Politique*, 61 (6) pp. 1097-1122.

LORRAIN D. (2013), « La ville et les marchés : ce qui change au début du 21e siècle », *EspacesTemps.net*, , 24.06.2013. URL : <http://www.espacestemp.net/articles/la-ville-et-les-marches-ce-qui-change-au-debut-du-21e-siecle-2-2-2-2-2/>

MACLEOD G. 2011, « Urban politics reconsidered. growth machine to post-democratic city? », *Urban Studies*, 48 (12), pp. 2629-2660.

MAGNAN M. (2014), « La gestion foncière dans les grands ports maritimes français entre mission d'utilité publique et activité commerciale : un modèle en transition », *Conférence Devport*, Le Havre, 12-13 Juin 2014.

MANGIN D. (2004), *La ville franchisée. Formes et structures de la ville contemporaine*, Paris, Editions de La Villette.

- MARASCO A. (2008), « Third-party logistics: a literature review », *International Journal of Production Economics*, 113(1), pp. 127-147.
- MARCUSE P, VAN KENPEM R (2000), *Globalizing cities, a new spatial order?*, Oxford, Blackwell.
- MARIOTTE H. (2007), L'emploi dans la fonction logistique en France, *Notes du SESP*, n°16, pp 1-4.
- MARX K. (1867), *Le Capital Critique de l'économie politique, Livre I*, Paris, PUF, Quadrige, réédité en 1993.
- MASSON S., PETIOT R. (2012), « Attractivité territoriale, infrastructures logistiques et développement durable », *les Cahiers Scientifiques du Transport*, 61, pp. 63-90.
- MASSON S., PETIOT R. (2013), « Logistique et territoire?: multiplicité des interactions et forces de régulation », *Géographie, économie, société*, 2013/4, vol. 15, pp. 385-412.
- MASSON S., PETIOT R. (2014), « Dynamiques spatiales des activités logistiques d'entreposage et économies d'agglomération : une analyse économétrique », *Colloque de l'ASRDLF*, Marne-La-Vallée, France.
- MATHE H. (2010), *La logistique*. 7ème édition, Paris, Presses universitaires de France.
- MCKENZIE E. (1994), *Privatopia: Homeowner Associations and the Rise of Residential Private Government*, New Haven, CT, Yale University.
- MÉRENNE-SCHOUMAKER B. (2007), « La Localisation des grandes zones de logistique », *Bulletin de la Société géographique de Liège*, vol. 49, pp. 31-40. URL : http://www.bsglg.be/uploads/BSGLg-2007-49-03_MERENNE.pdf
- MERK O., DUCRUET C., DUBARLE P., HAEZENDONCK E., DOOMS M. (2011), « Compétitivité des villes portuaires: Le cas de l'Axe Seine (Le Havre, Rouen, Paris, Caen) – France », n° 2011/07, Éditions OCDE. URL : <http://dx.doi.org/10.1787/5kg58xpjvvt-fr>
- MONIOS J., WILMSMEIER G. (2012), « Giving a direction to port regionalisation », *Transportation Research Part A*, 46, pp. 1551–1561.
- MORANGE M., FOL S. (2014), « Ville, néolibéralisation et justice », *Justice Spatiale / Spatial Justice*, n°6, juin 2014. URL : <http://www.jssj.org/article/neoliberalisation-ville-et-justice-spatiale/>
- MORGANTI E. (2015), « Le e-commerce », in DABLANC L, FREMONT A. (dir.), *Logistique et métropoles, ou comment le transport des marchandises façonne les territoires*, Paris, Armand Colin, à paraître.
- MOSSBERGER K., STOKER G. (2001), «The Evolution of Urban Regime theory. The Challenge of Conceptualization», *Urban Affairs Review*, vol. 36, n°6, pp. 810-835.
- MULLER, P. (1984), *Le technocrate et le paysan. Essai sur la politique française de modernisation de l'agriculture de 1945 à nos jours*, Paris, L'Harmattan.
- MULLER, P. (1990), « Les politiques publiques entre secteurs et territoires », *Politiques et management public*, 8 (3), pp. 19-33.

MULLER, P. (1992) « Entre le local et l'Europe, la crise du modèle français de politiques publiques », *Revue française de science politique*, vol. 42, n°2, pp. 275-297.

MULLER, P. (2000), « L'analyse cognitive des politiques publiques : vers une sociologie politique de l'action publique », *Revue française de science politique*, 50e année, n°2, pp. 189-208.

MULLER, P. (2005), « Esquisse d'une théorie du changement dans l'action publique. Structures, acteurs et cadres cognitifs », *Revue française de science politique*, 55 (1), pp. 155-187.

MULLER, P. (2010), « Secteur », in BOUSSAGUET L., JACQUOT, S., RAVINET, P. (dir.), *dictionnaire des politiques publiques*, Paris, Presses de Sciences-Po « Références », pp. 591-599.

MULLER, P, SUREL, Y (1998), *L'analyse des politiques publiques*, Paris, Montchrestien.

NAPPI-CHOULET I. (2009), *Les mutations de l'immobilier – de la finance au développement durable*, Paris, Autrement.

NAPPI-CHOULET I. (2013), « La financiarisation du marché immobilier français: de la crise des années 1990 à la crise des subprimes de 2008 », *Revue d'économie financière*, 2013/2 (N° 110), pp. 189-206.

NATIONS UNIES, Département des Affaires Economiques et Sociales, Division de la Population (2014), *World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, Highlights (ST/ESA/SER.A/352)*, New-York, Nations Unies.

NEEDHAM B. (1997), « Land policy in the Netherlands », *Tijdschrift voor de Economische and Sociale Geografie*, 88, pp. 291-296.

NIÉRAT P. (1997), « Market area of rail-truck terminals: pertinence of the spatial theory », *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 31(2), pp. 109-127.

NICHOLLS W. J. (2005), «Power and Governance: Metropolitan Governance in France», *Urban Studies*, vol. 42, n°4, pp. 783-800.

NORTH D. C. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge, Cambridge University Press.

NOTTEBOOM T. E., RODRIGUE J.-P. (2005), «Port regionalization: towards a new phase in port development», *Maritime Policy and Management*, 32 (3), pp. 297-313.

NOTTEBOOM T. E. (2009), «Complementarity and substitutability among adjacent gateway ports», *Environment and Planning A*, 41(3), pp 743-762.

NOTTEBOOM T. E (2012), « Strategies and future development of transport corridors », in ALIX Y. (dir.), *Les corridors de transport*, Fondation Séfacil, Ed. EMS, pp. 65-86.

NOTTEBOOM T. E, DE LANGEN P., JACOBS W. (2013), « Institutional plasticity and path dependence in seaports: interactions between institutions, port governance reforms and port authority routines », *Journal of Transport Geography*, 27, pp. 26-35.

OBSERVATOIRE DE L'IMMOBILIER LOGISTIQUE ET DU SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (Oblog), 2007, *Etat du Parc Immobilier Logistique en France*, Paris, Décembre 2007.

OBSERVATOIRE PROSPECTIF DES METIERS ET DES QUALIFICATIONS DANS LES TRANSPORTS ET LA LOGISTIQUE (OPTL) (2013), *Rapport Annuel 2013*, Paris, OPTL.

OBSERVATOIRE REGIONAL DE LA FORMATION ET DE L'EMPLOI (OREF) Île-de-France (2006), *Métiers du transport et de la logistique*, Rapport.

O'CONNOR K. (2010), « Global city regions and the location of logistics activity », *Journal of Transport Geography*, 18 (3), pp. 354–362.

OFFNER J.-M., PUMAIN D. (dir.) (1996), *Réseau et territoire, significations croisées*, La Tour-d'Aigues, Éditions de l'Aube, coll. « L'Aube territoire ».

OJALA L., ANDERSSON D., NAULA T. (2008), « Linking to Global Value Chains: An Imperative for Developing Countries », *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 1(3), pp. 427–50.

OLLIVIER TRIGALLO M. (2013), « L'instauration d'une écotaxe sur les poids lourds en France: endurance technico-économique et impulsions politiques », *Développement durable et territoires. Économie, géographie, politique, droit, sociologie*, vol. 4, n°3.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE (OMC) (2013), *Statistiques du commerce international 2012*.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE (OMC) (2014), *Rapport sur le commerce mondial 2013*. URL : http://www.wto.org/french/res_f/publications_f/wtr13_f.htm

PACHÉ G., (2002), « Logistique ». In *Encyclopédie Universalis*, Paris.

PACHÉ G., (2004), *La logistique : enjeux stratégiques*, 3^{ème} édition, Paris, Vuibert.

PAFFONI E. (2013), *Renouveau du transport fluvial et dynamiques métropolitaines : le cas des ports fluviaux franciliens (1980-2010)*, Thèse de doctorat en géographie, sous la dir. d'Antoine Frémont, Université Paris-Est, Marne-La-Vallée.

PAFFONI E. (2013), « Ports de Paris, aménageur foncier métropolitain au service du transport fluvial », 4 pages, *Programme de recherche FLUIDE*, Agence Nationale de la Recherche, Université Paris Est, Unité Systèmes Productifs, Logistique, Organisation des Transports, Travail.

PALIER B., SUREL Y. (2005), « Les « trois I » et l'analyse de l'État en action », *Revue française de science politique*, 2005/1 Vol. 55, p. 7-32.

PECK J. (1995), « Moving and shaking: business elites, state localism and urban privatism », *Progress in Human Geography*, 19, pp. 16–46.

PECK J. (2001), « Neoliberalizing states: thin policies/hard outcomes », *Progress in Human Geography*, Vol. 25, n°3, pp. 445–455.

PECK J., TICKELL A. (2002), « Neoliberalizing space », *Antipode*, Vol. 34, n°3, pp. 380–404.

PHELPS N. A., PARSONS N., BALLAS D., DOWLING A. (2006), « Business at the margins? Business interests in urban politics », *International Journal of Urban and Regional Research*, 32, pp. 362 – 383.

PHELPS N A, WOOD A., VALLER, D. C. (2010), « A postsuburban world? An outline of a research agenda », *Environment and Planning A*, 42(2), pp. 366-383.

PHELPS N A, WOOD A. (2011), « The new postsuburban politics? », *Urban Studies*, 48(12), pp. 2591–2610.

PHELPS N. A. (2012), « The Growth Machine Stops? Urban Politics and the Making and Remaking of an Edge City », *Urban Affairs Review*, 48, pp. 670-700.

PICON A. (2013), *Smart Cities : Théorie et critique d'un idéal auto-réalisateur*, Editions B2.

PIERSON P. (1993), « When Effects Becomes Cause. Policy Feedback and Political Change », *World Politics*, 45 (4), pp 595-628.

PIMOR Y., FENDER M. (2008), *Logistique : production, distribution, soutien*. 5ème édition, Paris, Dunod.

PINSON G, (2003), « Le chantier de recherche de la gouvernance urbaine et la question de la production des savoirs dans et pour l'action », *Lien social et Politiques*, n° 50, 2003, pp. 39-55.

PINSON G, (2004), « Le projet urbain comme instrument d'action publique », in LASCOUMES P., LE GALES P. (dir.), *Gouverner par les instruments*. Paris, Presses de Sciences Po, pp. 199 - 233.

PINSON G, (2009), *Gouverner la ville par projet. Urbanisme et gouvernance des villes européennes*, Paris, Presses de Sciences Po.

PINSON G, (2010a), « Des métropoles ingouvernables aux métropoles oligarchiques », *Territoires 2040*, n°1, pp. 65-69.

PINSON G, (2010b), « La gouvernance des villes françaises. Du schéma centre-périphérie aux régimes urbains », *Métropoles*, 7, mis en ligne le 14 juin 2010. URL : <http://metropoles.revues.org/4276>

PINSON G, ROUSSEAU M. (2011), « Les systèmes métropolitains intégrés – état des lieux et problématiques », *Territoires 2040*, n°3, pp. 29-58.

PIORE M., SABEL, C. (1984), « The second industrial divide: prospects for prosperity », *New York, Basic Books*.

POLANYI K. (1944), *La Grande Transformation*, réédité en 1984, Paris, Gallimard.

POLLARD J. (2007), « Les grands promoteurs immobiliers français », *Flux*, 2007/3, n° 69, pp. 94-108.

POLLARD J. (2009), *Acteurs économiques et régulation politique. Les promoteurs immobiliers au centre des politiques du logement dans les régions de Paris et de Madrid*, thèse de doctorat de science politique, sous la dir. de Patrick Le Galès, Sciences-Po, Paris.

POLLITT CH., VAN THIEL S., HOMBURG V. M. F. (2007), « New Public Management in Europe », *Management Online Review*, pp. 1–6. URL : <http://hdl.handle.net/1765/11553>

PORTER M. (1980), *Competitive Strategy*, New York, Free Press.

PRELORENZO C., ROUILLARD D. (dir.) (2009), *La Métropole des infrastructures*, Paris, Picard.

PRETECEILLE E. (2006), « La ségrégation contre la cohésion sociale. La métropole parisienne », in LAGRANGE H. (dir.), *L'Épreuve des inégalités*, Paris, Presses Universitaires de France, pp. 195-246.

RAIMBAULT N., ANDRIANKAJA D., PAFFONI E. (2012), “Understanding the Diversity of Logistics Facilities in the Paris Region”, *Procedia – Social and Behaviour Sciences The Seventh International Conference on City Logistics*, Elsevier, vol. 39, p. 543–555.

RAIMBAULT N., BAHOKEN F., (2012), « Quelles places pour l'économie des biens matériels dans les espaces métropolitains ? L'exemple des territoires logistiques du Bassin parisien », *colloque ASRDLF 2012*, Belfort, France, 9-11 juillet 2012.

RAIMBAULT N. (2013a), « Les firmes de l'immobilier logistique – 1 », portrait d'entreprise, *Flux*, 92, pp. 62-74.

RAIMBAULT N. (2013b), « Les firmes de l'immobilier logistique – 2. Prologis : “Local partner to global trade”. Une firme intégrée et globale dans l'immobilier logistique », portrait d'entreprise, *Flux*, 93/94, pp. 91-103.

RAIMBAULT N., DOUET M., FREMONT A. (2013), « Les implantations logistiques entre réseau et territoire », *L'Espace Géographique*, 2013/1 (Tome 42), pp. 32-43.

RAIMBAULT N., BAHOKEN F. (2014), « Quelles places pour les activités logistiques dans la métropole parisienne ? », *Territoire en Mouvement*, n°23-24 : « Villes et industries : crises, recompositions, et nouvelles dynamiques », pp. 53-74. URL : <http://tem.revues.org/2577>

RAIMBAULT N., JACOBS W., VAN DONGEN F. (2015), « Port regionalization from a relational perspective. The rise of Venlo as Dutch international logistics hub », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, sous presse, publié en ligne. URL : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/tesg.12134/abstract>

RAIMBAULT N. (2013c), « Passer par la fenêtre périurbaine quand la porte urbaine est fermée : des régimes (péri)urbains pour le développement logistique des métropoles européennes ? », *12^{ème} Congrès de l'Association Française de Science Politique*, Paris, 9-11 juillet 2013.

RAIMBAULT N. (2014), « Ports de Paris : pilote du développement logistique de la métropole parisienne ? », in BERNADET M., FREMONT A. (dir.), *Fleuves et territoires*, Mâcon, Institut de recherche du Val de Saône-Mâconnais, pp. 115-127.

REIGNER H. (2013), « Sous les pavés de la qualité urbaine. Gouvernement des territoires, gouvernement des conduites et formes renouvelées de la domination dans la ville néohygiéniste », Mémoire pour l'Habilitation à Diriger des recherches, dirigé par P. Le Galès, soutenu à Sciences Po, Paris, 17 juin.

REIGNER H., SEGAS S. (2013), « Faire régime. Variété des régimes d'engagement et labilité des coalitions en ville », *12^{ème} Congrès de l'Association Française de Science Politique*, Paris, 9-11 juillet 2013.

RENARD V. (2008), « La ville saisie par la finance », *Le Débat*, n°148, pp. 106-117.

RODRIGUE J.-P, NOTTEBOOM T. E. (2009), « The terminalization of supply chains: reassessing the role of terminals in port/hinterland logistical relationships », *Maritime Policy & Management: The flagship journal of international shipping and port research*, 36(2), pp. 165-183.

RODRIGUE J.-P, COMTOIS C., SLACK B. (dir.) (2013). *The Geography of Transport Systems*. 3ème édition, London, Routledge.

RODRIGUE J.-P, DEBRIE J., FREMONT A., GOVERNAL E. (2010), “Functions and Actors of Inland ports: European and North American Dynamics”, *Journal of transport geography*, vol. 18, no 4, pp. 519-529.

RONCAYOLO M. (1972), La division sociale de l'espace urbain : méthodes et procédés d'analyse, *Bulletin de l'Association des Géographes Français*, pp 395-396.

ROSO V., LUMSDEN K. (2009), “Review of Dry Ports”, *Maritime Economics & Logistics*, 12 (2), pp. 196–213. 2009.

ROSS C. (dir.) (2009), *Megaregions, Planning for Global Competitiveness*, Washington DC, Island Press.

ROUSSEAU M. (2014), « Redéveloppement urbain et (in) justice sociale: les stratégies néolibérales de «montée en gamme» dans les villes en déclin », *Justice Spatiale / Spatial Justice*, n°6, juin 2014. URL : <http://www.jssj.org/article/redeveloppement-urbain-et-injustice-sociale-les-strategies-neoliberales-de-montee-en-gamme-dans-les-villes-en-declin/>

ROZENBLAT C., PUMAIN D. (2007), « Firm linkages, innovation and the evolution of urban systems », *Cities in Globalization: Practices, Policies, and Theories*, pp. 130-156.

RUSHTON A., WALKER S. (2007), *International Logistics and Supply Chain Outsourcing*. London, Kogan Page.

SAINT-JULIEN T., LE GOIX R. (2007), *La Métropole Parisienne. Centralités, Inégalités. Proximités*, Paris, Belin.

SALET W. (2006), « rescaling territorial governance in the randstad Holland: the responsiveness of spatial and institutional strategies to changing socio-economic interactions », *European Planning Studies*, vol. 14, n° 7, pp. 959-977.

SALET W., WOLTJER J. (2009), « New concepts of strategic spatial planning dilemmas in the Dutch Randstad region », *International Journal of Public Sector Management*, vol. 22, n°3, pp. 235-248.

SALINI, P. (2006), *Un autre regard sur le transport et la logistique en Europe*, TLF, Paris, Rapport.

SALINI, P. (2011), « Les opérateurs de transport », *Transport Info Hebdo*, décembre 2011, n°351, pp. 17-18.

SAMARCANDE (2009), *La logistique en France : indicateurs territoriaux*, Paris, Ministère de l'économie, PIPAME.

SAMII A. K. (2004), *Stratégies logistiques. Fondements, Méthodes, Applications*. 3ème édition, Paris, Dunod.

SANDERS L. (1989), *l'analyse des données appliquée à la géographie*, Montpellier : GIP-RECLUS.

- SASSEN S. (1996), *La Ville globale : New York - Londres - Tokyo*, Paris, Descartes et de.
- SAVY M., HORN, C. (2004), « L'emploi dans le transport de marchandises et la logistique: Une évaluation temporelle en France et en Allemagne », *Les Cahiers Scientifiques du Transport*, 45, pp. 101-123.
- SAVY M. (2005), « Les plates-formes logistiques », *Logistiques Magazine, numéro spécial "20 ans de logistique"*, octobre 2005.
- SAVY M. (2006a), *Le transport de marchandises*, Paris, Eyrolles, Éditions d'Organisation.
- SAVY M. (2006b). *Logistique et Territoire*. Paris : La documentation française.
- SCOTT A, STORPER M (dir.) (1986), *Production, Work, Territory. The geographical Anatomy of Industrial Capitalism*, London, Allen and Unwin.
- SCOTT A. J., SOJA E.W (dir.) (1998), *The City. Los Angeles and Urban Theory at the End of the Twentieth Century*, Berkeley, University of California Press.
- SERVICE D'ETUDES SUR LES TRANSPORTS, LES ROUTES ET LEURS AMENAGEMENTS (SETRA) (2009), *Les bâtiments logistiques. Fonction et impacts sur les territoires*, Synthèse des connaissances.
- SETEC – K+P (2011), *Pour une inscription du Maillon Ouest au futur RTE-T*, Conférence des 8 présidents de régions du Bassin Parisien, Rapport.
- SIGLER T. J. (2013), « Relational cities: Doha, Panama City, and Dubai as 21st century entrepôts », *Urban Geography*, 34(5), pp. 612-633.
- SKJØTT-LARSE, T., SCHARY P. B, MIKKOLA J. KOTZAB H. (2007), *Managing the Global Supply Chain*. 3ème édition, Copenhagen, Copenhagen Business School Press.
- SLACK B. (1993), « Pawns in the Game: Ports in a Global Transportation System », *Growth and Change*, vol. 24, no 4, pp. 579-588.
- SOGARIS (1997), *Sogaris, 30 ans, une étape vers le futur*, Rueil-Malmaison, Groupe Liaisons.
- SOJA E.W. (2000), *Post-Metropolis. Critical Studies of Cities and Regions*, Oxford, Blackwell.
- SOPPÉ M., PAROLA F., FRÉMONT A. (2009), “Emerging inter-industry partnerships between shipping lines and stevedores : from rivalry to cooperation”, *Journal of Transport Geography*, n°17, pp. 10-20.
- SORET F. (2013), *les bureaux de conseil en logistique*, rapport de stage, dir. par R. Gressel, IFSTTAR, août 2013, 111 p.
- STOCK J. R., LAMBERT D. M. (2001), *Strategic logistics management*, 4ème édition, Boston, McGraw-Hill.
- STONE C. N. (1989), *Regime Politics: Governing Atlanta, 1946-1988*, Lawrence, University Press of Kansas.
- STONE C. N. (1993), “Urban Regimes and The Capacity to Govern: A Political Economy Approach”, *Journal of Urban Affairs*, vol. 15, n°1, pp 1-28.

STRALE M. (2013), *La logistique: localisation des activités et impacts territoriaux*, thèse de doctorat : géographie, Université Libre de Bruxelles.

STREECK W., SCHMITTER W. (dir.) (1985), *Private interests government : beyond market and State*, Beverly Hills, Sage.

SUBRA P. (2004), « Île-de-France: la fin de la banlieue rouge », *Hérodote*, 2/ 2004, n°113, pp. 14-27.

SUBRA P. (2012), *Le grand Paris: géopolitique d'une ville mondiale*, Paris, Armand Colin.

SUGAR project (2011), *City Logistics Best Practices : A Handbook for authorities*, European Commission. URL : <http://www.sugarlogistics.eu/pliki/handbook.pdf>.

SUNLEY P. (2008), “Relational Economic Geography: a partial understanding or a new paradigm?”, *Economic Geography*, 84 (1), pp. 1-25.

SWYNGEDOUW E. (2009), « The antinomies of the postpolitical city: in search of a democratic politics of environmental production », *International Journal of Urban and Regional Studies*, 33, pp. 601–620.

SWYNGEDOUW E. (2011), *Designing the Post-political City and the Insurgent Polis*, London, Bedford Press.

THELEN K. (2003), “How Institutions Evolve: Insights from Comparative Historical Analysis”, in MAHONEY J., RUESCHEMEYE D. (dir.), *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 305-336.

THEURILLAT T. (2011), « La ville négociée : entre financiarisation et durabilité », *Géographie, Économie et Société*, 13 (3), pp. 225-254.

THEURILLAT T., CORPATAUX J., CREVOISIER O (2010), « Property sector financialization: the case of Swiss pension funds (1992–2005) », *European Planning Studies*, 18(2), pp. 189-212.

THEURILLAT T., RERAT P., CREVOISIER O. (2014), « Les marchés immobiliers: acteurs, institutions et territoires », *Géographie, économie, société*, 16(2), pp. 233-254.

TIEBOUT C. (1956), « A pure theory of Local Expenditures », *Journal of Political Economy*, 44, pp ; 416-424.

TICKELL, A., PECK, J. (2003), « Making global rules: Globalisation or neoliberalisation », in PECK, J., YEUNG, H. W. C. (dir.), *Remaking the global economy: economic-geographical perspectives*, London, Sage, pp. 163-182.

TRIGILIA, C. (2002), *Sociologie économique*. Paris, Paris, A. Colin.

TÖMMEL I. (1992), « Decentralization of regional development policies in the Netherlands – a new type of State intervention? », *Western European Policies*, 15(2), pp. 107-125.

TOPALOV C. (1974), *Les Promoteurs immobiliers : contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*, Paris, La Haye, Mouton.

VANNIER M. (2008), *Le pouvoir des territoires, essai sur l'interterritorialité*, Paris, Economica-Anthropos.

VALLIN P. (2007), *La logistique : le pilotage de la supply chain*, 5ème édition, Paris, Économica.

VAN DEN HEUVEL F.P., DE LANGEN P. W., VAN DONSELAAR K. H. , FRANSOO J. C. (2013), Spatial concentration and location dynamics in logistics: the case of a Dutch province, *Journal of Transport Geography*, 28, pp. 39–48.

VAN DER BURG A. J., VINK B.L. (2008), « randstad Holland towards 2040 – Perspectives from national government », *Urban Growth without Sprawl, 44th ISOCARP International Congress*, Dalian, China, 19-23 Septembre 2008.

VAN DER VALK A. (2002), « The Dutch planning experience », *Landscape and urban planning*, 58(2), pp. 201-210.

VAN REMMEN Y., VAN DER BURG A. J. (2008), « Past and future of Dutch urbanization policies : growing towards a system in which spatial development and infrastructure contribute to sustainable urbanization », *Urban Growth without Sprawl, 44th ISOCARP International Congress*, Dalian, China, 19-23 Septembre 2008.

VELTZ P. (2000), *Le nouveau monde industriel*, Paris, Gallimard.

VELTZ P. (2005), *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, Paris, Presses Universitaires de France, 2ème édition (1996).

VELTZ P. (2008), *La Grande Transition. La France dans le monde qui vient*, Paris, Seuil.

VERDOL M. (2012), « Réforme portuaire et construction territoriale en France: vers la constitution de clusters portuaires. Le cas du Havre. », *colloque ASRDLF 2012*, Belfort, France, 9-11 juillet 2012.

WANG J. J., CHENG M. C. (2010), « From a hub port city to a global supply chain management center: a case study of Hong Kong », *Journal of Transport Geography*, 18(1), pp. 104-115.

WARD K. (2007), « Creating a personality for downtown?: business improvement districts in Milwaukee », *Urban Geography*, 28, pp. 781–808.

WEAVER K. (1986), « The Politics of Blame Avoidance », *Journal of Public Policy*, 6 (4), pp. 371-398.

WEBER M. (1921), *La Ville*, réédité en 2013, Paris, Les Belles Lettres.

WILLIAMSON O. E. (2002), « The theory of the firm as governance structure: from choice to contract », *Journal of economic perspectives*, 6(3), pp. 171-195.

WILMSMEIER G., MONIOS J., LAMBERT B. (2011), «The directional development of intermodal freight corridors in relation to inland terminals », *Journal of Transport Geography* 19, pp. 1379–1386.

WOMACK J. P., JONES D. T., ROOS D. (1990), *The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production*, New York, Harper Perennial.

YATES D. (1978), *The Ungovernable City : the Politics of Urban Problems and Policy Making*, Cambridge MA, MIT Press.

YOUNG D., KEIL R. (2010), « Reconnecting the disconnected: The politics of infrastructure in the in-between city », *Cities*, 27(2), pp. 87-95.

YOUNG H. W-C (2005), “Rethinking relational economic geography”, *Transactions of the Institute of British Geographers New Series*, 30, pp. 37-51.

YOUNG H. W-C (2009), “Regional development and the competitive dynamics of global production networks: An East Asian perspective”, *Regional Studies*, 43 (3), pp. 325–351.

Annexes

1. Annexe 1 : grilles d'entretien types

Nous présentons ici la structure-type des grilles élaborées pour les différents entretiens réalisés. Chaque grille réalisée a été adaptée aux spécificités de l'acteur interrogé ainsi qu'aux enjeux du ou des terrains au sein desquels l'acteur en question était particulièrement investi.

1.1. Grille d'entretien type secteur logistique : chargeurs et prestataires

- Présentation de l'entreprise / de la filiale / de la direction logistique (pour un chargeur)
- Présentation de l'activité logistique
 - Relations avec les clients chargeurs / prestataires
- Présentation du réseau logistique et de son évolution
- Présentation des besoins immobiliers et de la stratégie immobilière
 - Location ou propriété
 - Localisations
 - Durée d'implantation
 - Recherche de flexibilité
- Récit d'une ou plusieurs implantations d'entrepôts
 - Raisons de l'implantation
 - Processus du choix du site
 - Régime immobilier : propriété / location ; nouveau développement / bâtiment existant
 - Relations avec l'industrie immobilière
 - Relations avec les collectivités locales
 - Importance du report modal
- Relations locales avec les acteurs publics et privés après l'implantation

1.2. Grille d'entretien type association représentative du secteur

- Présentation de l'association / du syndicat / de la fédération : histoire, objet, organisation, membres
- Présentation des principaux chantiers : objectifs, visions de la logistique, solutions préconisées, revendications
- Relations aux acteurs publics : Etat et collectivité, cadre (commission, politique publique), stratégie de lobbying
- Relations aux entreprises du secteur
- Relations avec les autres associations du secteur

1.3. Grille d'entretien type immobilier logistique

- Présentation de l'entreprise : histoire, métier(s), organisation, stratégie générale, types de produits immobiliers, chiffres clés.
- Présentation de l'activité de développement (le cas échéant)
 - Description d'une opération type
 - Relations avec les clients chargeurs / prestataires : formulation de la demande
 - Le degré d'anticipation : le blanc, le gris ou le clé en main ?
 - L'intérêt d'intégrer l'aménagement en amont
 - Degré d'importance des négociations avec les collectivités locales
- Présentation de l'activité d'investissement et de gestion d'actifs (le cas échéant)
 - Description d'une acquisition type
 - Patrimoine : modalités de constitution, typologie, localisations
 - Types de fonds, de véhicules d'investissement
 - Critères (financiers) d'investissement, modes de calculs, principes de gestion des fonds
 - Partenaires privilégiés dans la chaîne : aménagement, développement, property managers
 - Relations aux clients locataires et relations aux clients investisseurs
- Relations avec les collectivités locales :
 - Qui, quand, pourquoi, comment ?

- Objets des négociations
- Relations suivies ou ponctuelles ?
- Présentation d'un ou plusieurs projets immobiliers correspondant à nos études de cas
 - Genèse du projet : rôle de la demande (degré d'anticipation), des politiques publiques (antérieures ou postérieures)
 - Quand et pourquoi s'effectue la mise en relation avec la ou les collectivités locales ?
 - Choix du site : critères, rôle de la demande, des politiques publiques
 - Conception et mise en œuvre du projet immobilier : modalités aménagement, développement immobilier, investissement, choix des occupants, gestion dans le temps long, procédures administratives
 - Conflits : raisons et gestions
- Vision du marché de l'immobilier logistique

1.4. Grille d'entretien type communes et intercommunalités

- Présentation de la collectivité et du territoire : histoire, caractéristiques socio-économiques et stratégie territoriale
- Récit du développement et de l'évolution de la zone logistique
 - Etat des lieux
 - Genèse, mise à l'agenda : qui est à l'origine du projet, volonté publique ou projet privé ? Rôle d'autres collectivités, de l'Etat ?
 - Raisons de la spécialisation logistique
 - Conception de la zone, définition des principales caractéristiques
 - Modalités de développement de la zone, types de relations avec les acteurs impliqués, outils publics
 - Mise en œuvre : relations aux acteurs privés, rôle de la collectivité (degré de délégation), choix des occupants, gestion des documents d'urbanisme
 - Bilan financier
 - Degré de politisation, conflits, élections
- Gestion de la zone sur le long terme et perspectives, relations (pérennes) avec les investisseurs, émergence de nouveaux problèmes ?

- Mise en œuvre de nouvelles politiques publiques après le développement de la zone logistique ?
- Relations aux établissements / entreprises logistiques, clubs logistiques
- Relations aux collectivités voisines et l'Etat, impacts sur l'intercommunalité
- Vision sur la logistique, ses impacts locaux, son potentiel pour le développement local, enjeux de régulation

1.5. Grille d'entretien type gestionnaires publics d'infrastructure

- Présentation de l'établissement / l'entreprise : mission, stratégie, organisation, rapport à la tutelle (étatique), relations avec les collectivités et la planification régionale
- Rapport aux activités logistiques
 - Etat des lieux : définition, type et importance relative, nombre d'établissements
 - Importance au sein de la stratégie, évolution du rapport aux activités logistiques
 - Relations avec les établissements et les entreprises logistiques : objets et modalités
- Processus d'implantation logistique au sein de l'infrastructure
 - Processus type, description de la chaîne de l'immobilier, différences avec une implantation dans une zone d'activités économiques, types de régimes immobiliers et de bâtiments
 - Degré d'intervention de l'établissement dans la chaîne de l'immobilier
 - Rapport à l'industrie immobilière : importance et modalités du partenariat
 - Choix des bâtiments et des occupants
 - Relations avec les collectivités locales
 - Récit d'un ou plusieurs cas
- Gestion du patrimoine sur le long terme
 - Relations avec les collectivités locales et les investisseurs immobiliers
- Eléments financiers : importance de l'immobilier et des implantations logistiques
- Projets d'extension et de développement

2. Annexe 2 : classements des firmes logistiques par sous-ensembles

2.1. Top 10 français du transport de lots 2012

Rang	Firmes	Chiffre d'affaires transport de lots (€)	Chiffre d'affaire global (€)
1	Dentressangle	2 318 000	3 800 000
2	Transalliance	292 795	574 107
3	Malherbe	129 760	113 400
4	Zamenhoff - Perrenot	113 400	405 000
5	Portmann	60 525	121 050
6	Alainé	57 204	163 441
7	Sobotram	53 078	93 120
8	LTR Vialon	49 905	49 905
9	Combronde	48 879	51 452
10	Bert	45 750	183 000

Source : L'officiel des transporteurs, Supplément Les 1000 spécial classements, novembre 2013.

2.2. Top 10 français du groupage 2012

Rang	Firmes	Chiffre d'affaires groupage (€)	Chiffre d'affaire global (€)
1	Dentressangle	510 000	3 800 000
2	Transalliance	292 795	574 107
3	Zamenhoff - Perrenot	113 400	405 000
4	Portmann	60 525	121 050
5	Breger	54 550	99 182
6	Alainé	53 936	163 441
7	TAB	53 765	55 428
8	Sobotram	53 078	93 120
9	MTA	51 088	51 088
10	Caillot	46 150	71 000

Source : L'officiel des transporteurs, Supplément Les 1000 spécial classements, novembre 2013.

2.3. Top 13 français de l'express et de la messagerie en 2012

Rang	Firmes	Chiffre d'affaires messagerie (M€)	Chiffre d'affaire global (M€)
1	Calberson (SNCF Geodis)	1 760,0	7 129,0
2	Chronopost International, Exapaq (Geopost/La Poste)	1 061,9	4 026,0
3	DB Schenker-Joyau (Deutsche Bahn)	701,6	1 116,0
4	Mory-Ducros (disparu en 2014)	700,0	700,0
5	UPS	8 942,8	10 741,7
6	TNT Express	7 327,0	7 327,0
7	Dachser (ex. Graveleau)	498,0	4 410,0
8	Kuehne+Nagel Road (Alloin)	380,0	16 960,5
9	Ziegler	NC	1 300,0
10	Gefco (RZD)	574,1	3 600,0
11	GLS	235,8	1 840,0
12	Heppner	NC	572,6
13	Fedex (Tatex)	NC	20 053,1

Source : Andriankaja, 2014 à partir de L'Officiel des Transporteurs, Supplément Les 1000 spécial classements, novembre 2012 et novembre 2013 ; recherches personnelles.

2.4. Top 10 français de la logistique contractuelle

Rang	Firmes	Surface d'entreposage (m ²)	Nombre de sites
1	Géodis	1 280 000	59
2	Kuehne + Nagel	1 500 000	60
3	Norbert Dentressangle	1 800 000	69
4	Stef	-	83
5	DHL	700 000	41
6	ID Logistics	1 388 000	75
7	FM Logistic	1 062 273	27
8	Gefco	266 000	15
9	Astre	3 000 000	250
10	Rhenus Logistics	500 000	31

Source : Supply Chain Magasin n°75, juin 2013.

2.5. Marché global du transport maritime : top 10 2012

Rang	Firmes	Nationalité	Capacité en EVP	Navires
1	APM-Maersk	Danemark	2 781 456	586
2	Mediterranean Shg Co	Suisse - Italie	2 508 692	501
3	CMA CGM Group	France	1 596 765	437
4	Evergreen Line	Taiwan	918 049	192
5	COSCO Container L.	Chine	799 579	162
6	Hapag-Lloyd	Allemagne	736 429	144
7	CSCL	Chine	666 651	138
8	Hanjin Shipping	Corée du Sud	592 717	94
9	MOL	Japon	586 083	112
10	APL	Singapour - Etats-Unis	580 126	103

Source : Alphaliner, 2014

2.6. Marché global de l'organisation du transport : top 10 2012

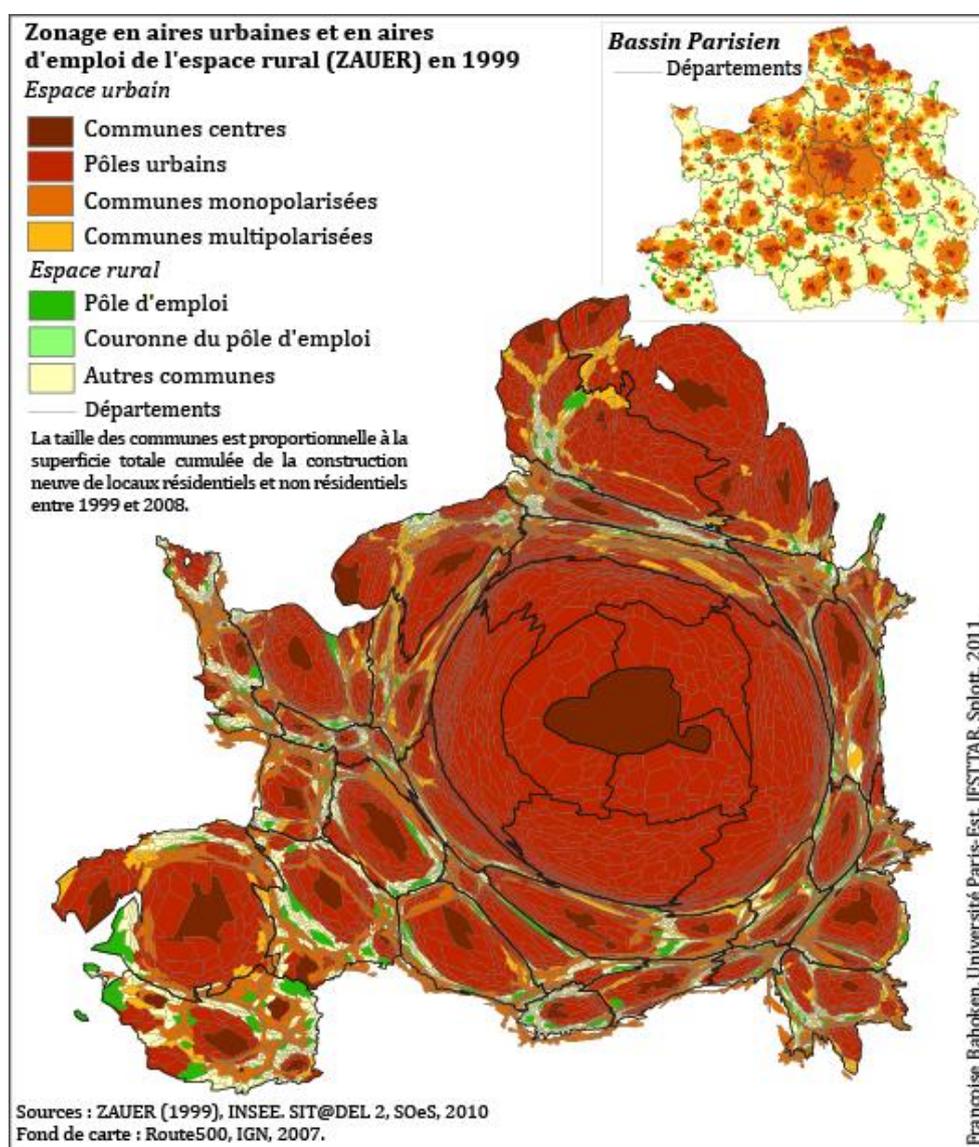
Rang	Firmes	Chiffre d'affaires organisation du transport (GUS\$)	Flux maritimes (EVP)	Fret aérien (tonnes)
1	DHL	31,6	2 840 000	2 327 000
2	Kuehne + Nagel	22,1	3 473 000	1 093 000
3	Nippon Express	20,3	719 052	773 773
4	DB Schenker	19,8	1 905 000	1 095 000
5	CEVA logistics	9,3	783 378	550 000
6	UPS	9,1	500 000	862 000
7	DSV	7,8	725 806	259 057
8	Sinotrans	7,5	8 237 000	417 200
9	Panalpina	7,1	1 388 000	801 000
10	Bolloré (SDV)	7,0	770 000	510 000

Source : Armstrong & Associates, Inc., 2013.

3. Annexe 3 : anamorphoses de l'urbanisation et de la périurbanisation parisiennes par type immobilier

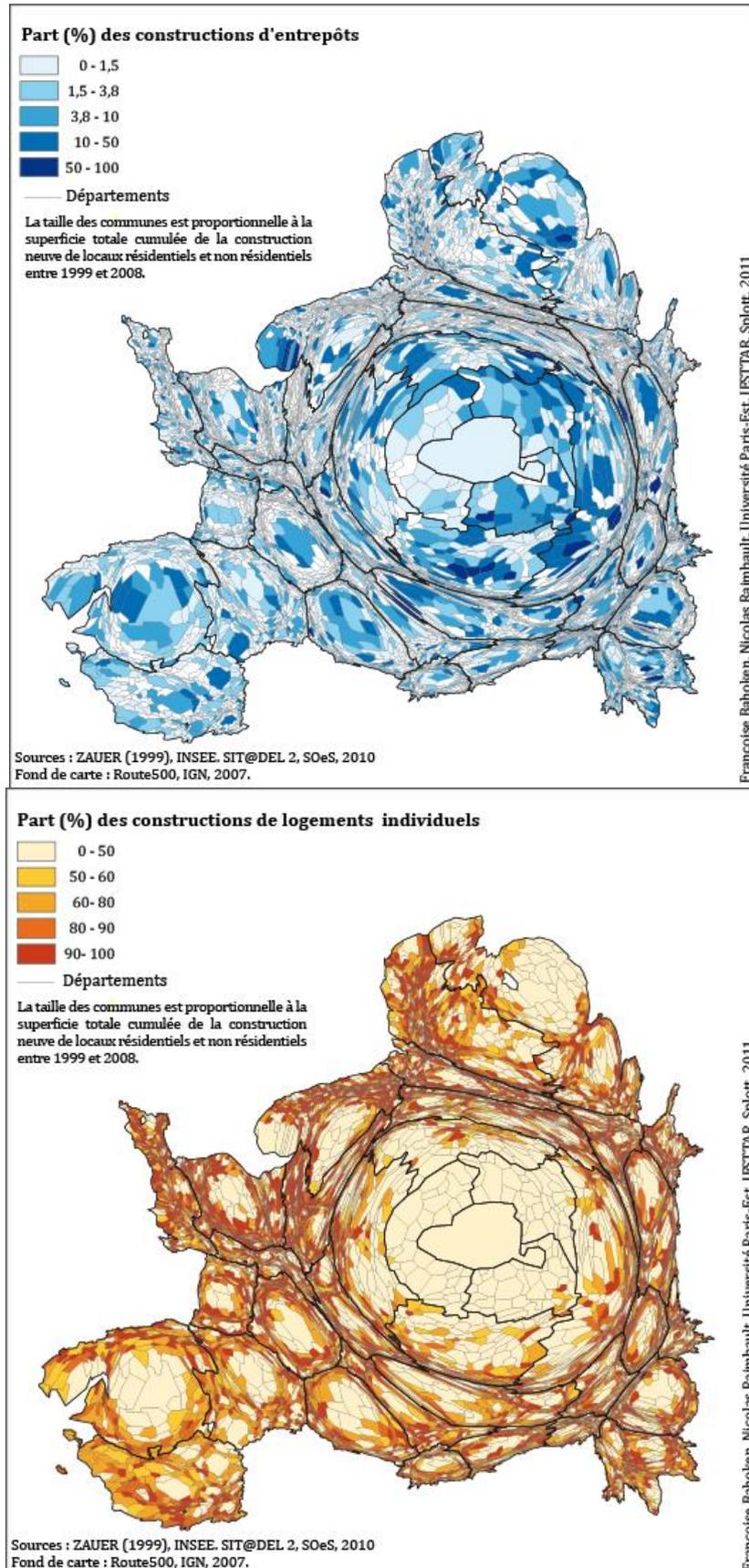
Nous présentons ici une série d'anamorphoses réalisées avec F. Bahoken dont une partie a été publiée dans le cadre d'un article commun (Bahoken et Raimbault, 2012). Ces anamorphoses reposent sur les constructions immobilières entre 1999 et 2008 (données : sitadel)¹⁹³ à l'échelle du grand Bassin parisien de la C8 (chapitre 3, Figure 3-1). Elles proposent donc une image assez récente de la construction immobilière, complémentaire avec l'analyse sur une plus longue durée réalisée dans les chapitres 3 et 4.

3.1. Anamorphose du total cumulé (1998-2009) des constructions



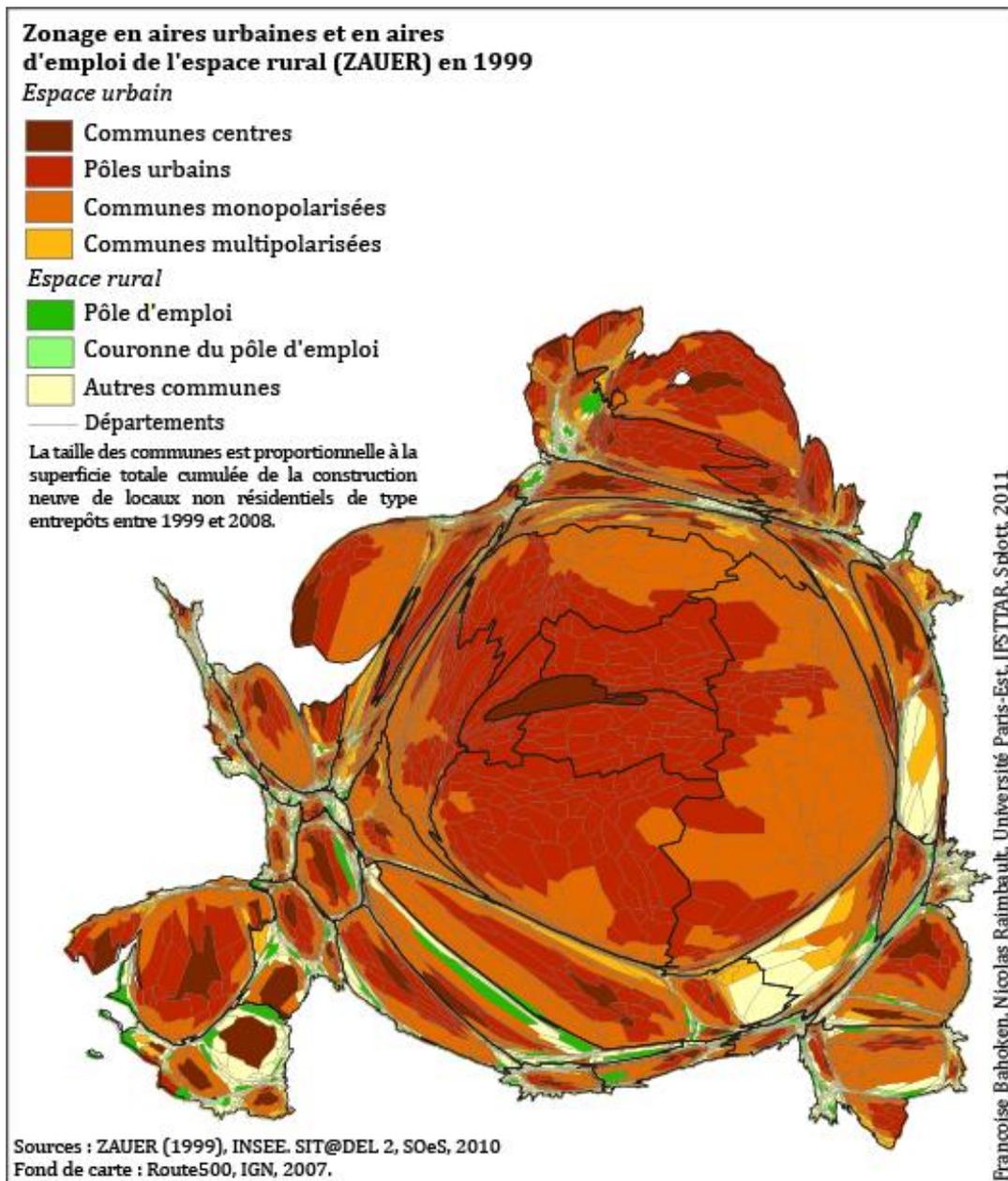
¹⁹³ Ces cartes ont été réalisées avec la base de données « sitadel », avant sa refonte en tant que « sit@del 2 ». Cette base ne proposait alors que 10 ans d'archive, tandis que « sit@del 2 » permet de remonter jusqu'en 1985.

3.2. Part de la construction d'entrepôts vs part de la construction de logements individuels projetées sur l'anamorphose du total cumulé (1998-2009) des constructions



3.3. Anamorphose et anamorphose inverse de la construction d'entrepôts (1999 – 2008)

« Le procédé de l'anamorphose (...) met en évidence les zones de « massification » de la construction et révèle, dans le même temps, des espaces « en creux » où presque rien ne se passe du point de vue de la construction d'entrepôts. Ces zones, qui correspondent aux filaments en grisé (...), sont caractéristiques des espaces rétrécis sur l'anamorphose en raison de l'absence de constructions. (...) Réaliser une anamorphose à partir de l'inverse (1/N) de la variable quantitative permet d'avoir une carte complémentaire à celle des zones de « massification », car ce sont les communes où apparemment rien ne se passe qui sont mises en exergue dans la représentation. (...) Utilisées conjointement, les deux anamorphoses permettent toutefois d'analyser visuellement tour à tour les pleins et les vides logistiques. » (Bahoken et Raimbault, 2012)



Zonage en aires urbaines et en aires d'emploi de l'espace rural (ZAUER) en 1999

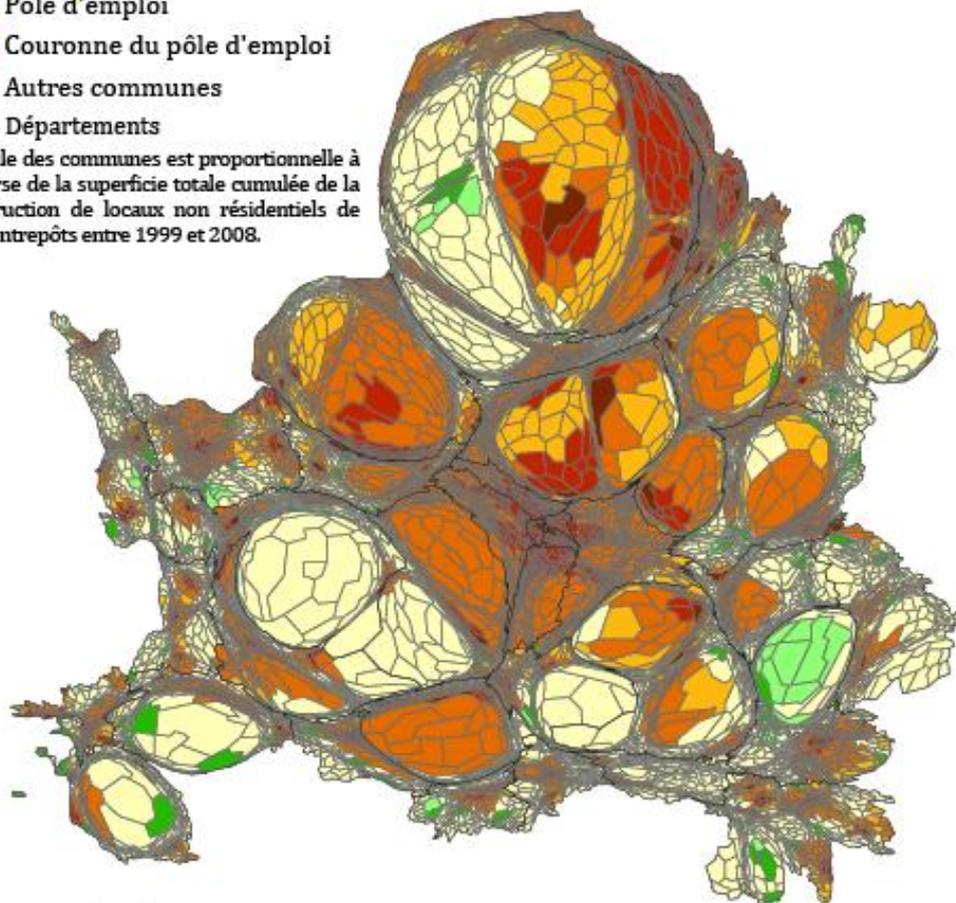
Espace urbain

- Communes centres
- Pôles urbains
- Communes monopolarisées
- Communes multipolarisées

Espace rural

- Pôle d'emploi
- Couronne du pôle d'emploi
- Autres communes
- Départements

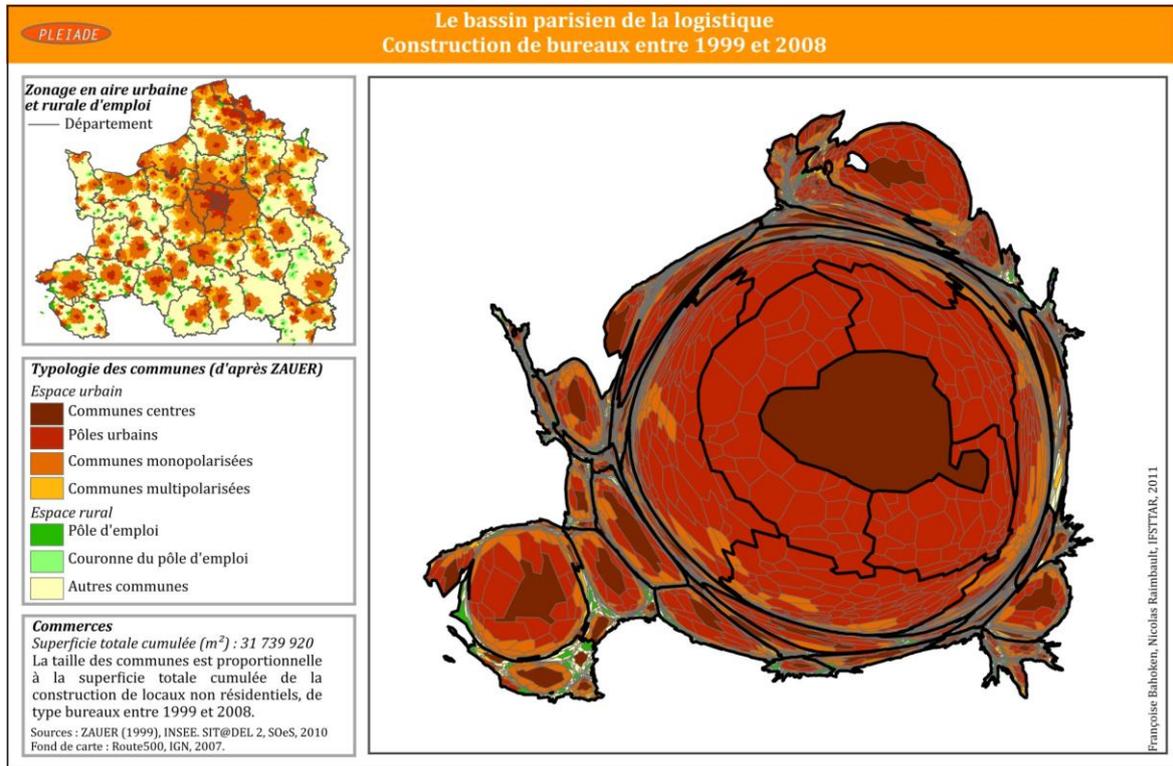
La taille des communes est proportionnelle à l'inverse de la superficie totale cumulée de la construction de locaux non résidentiels de type entrepôts entre 1999 et 2008.



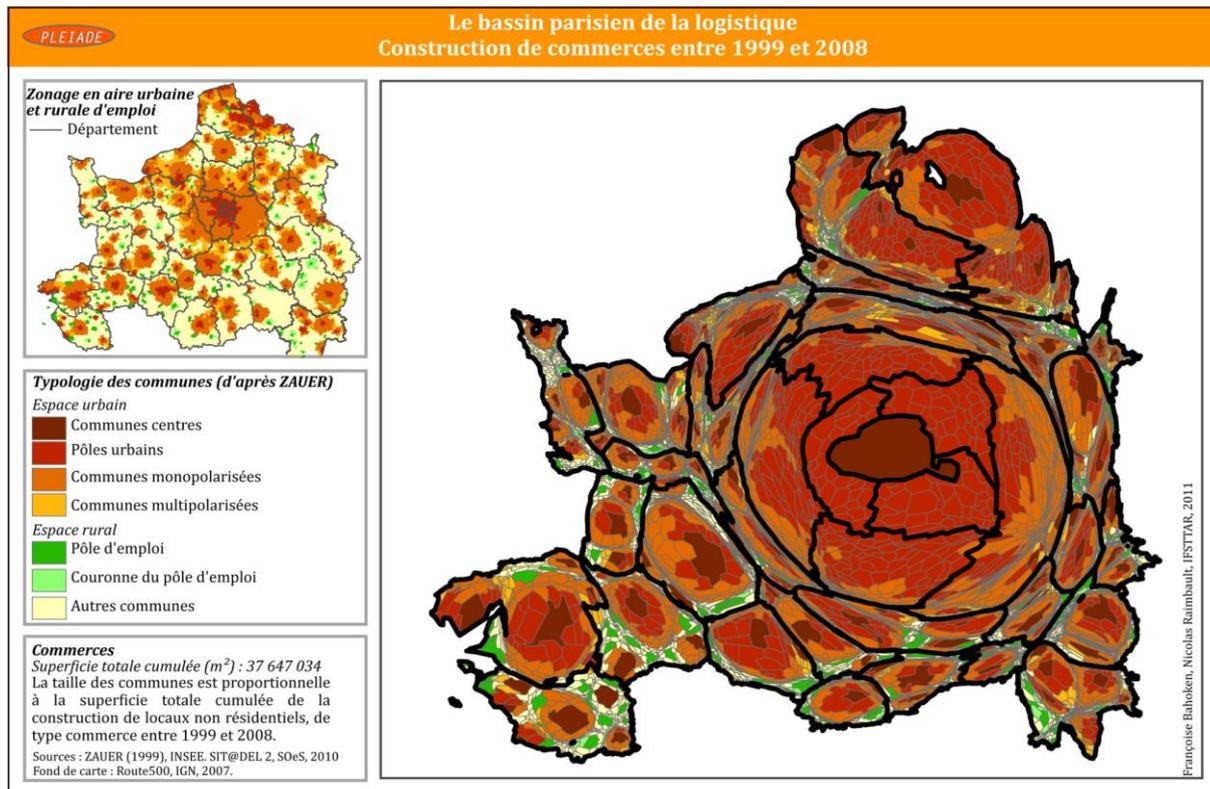
Sources : ZAUER (1999), INSEE. SIT@DEL 2, SOeS, 2010
Fond de carte : Route500, IGN, 2007.

Françoise Bahoken, Nicolas Raimbault, Université Paris-Est, IFSTTAR, Splott, 2011

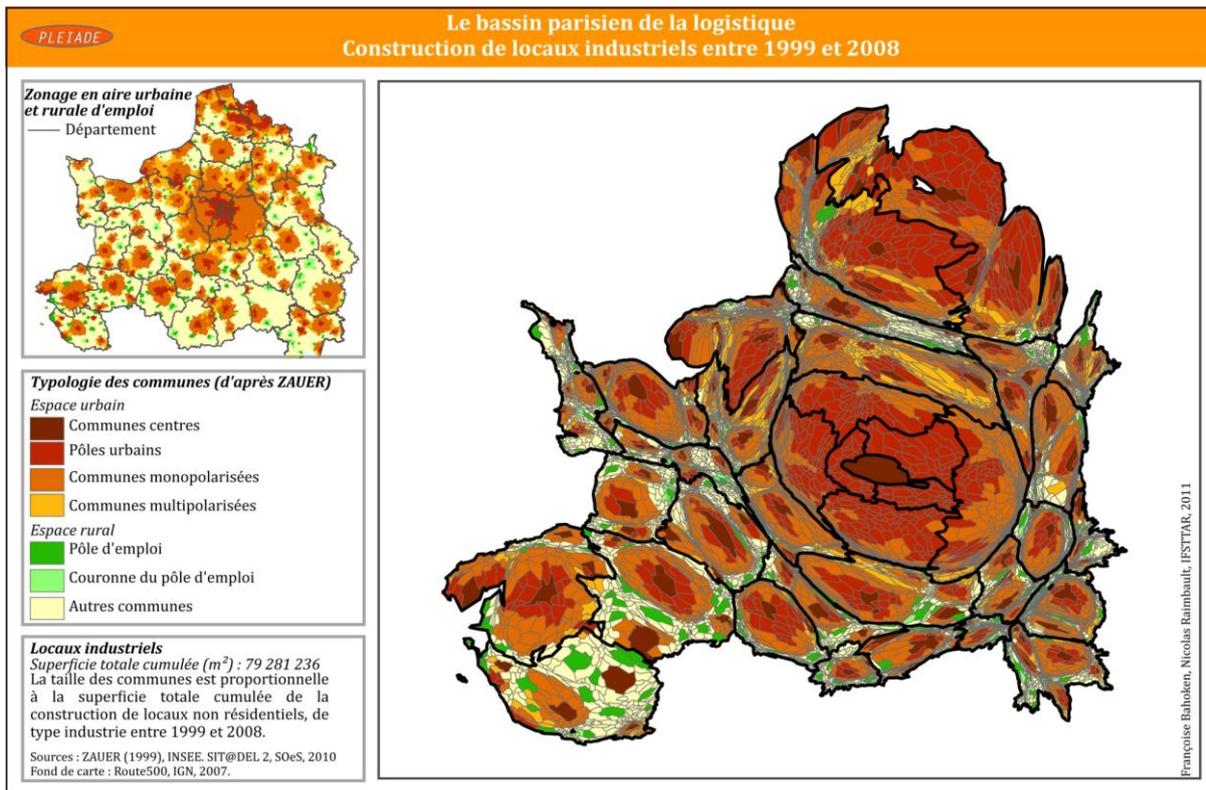
3.4. Anamorphose des constructions de bureaux (1999 – 2008)



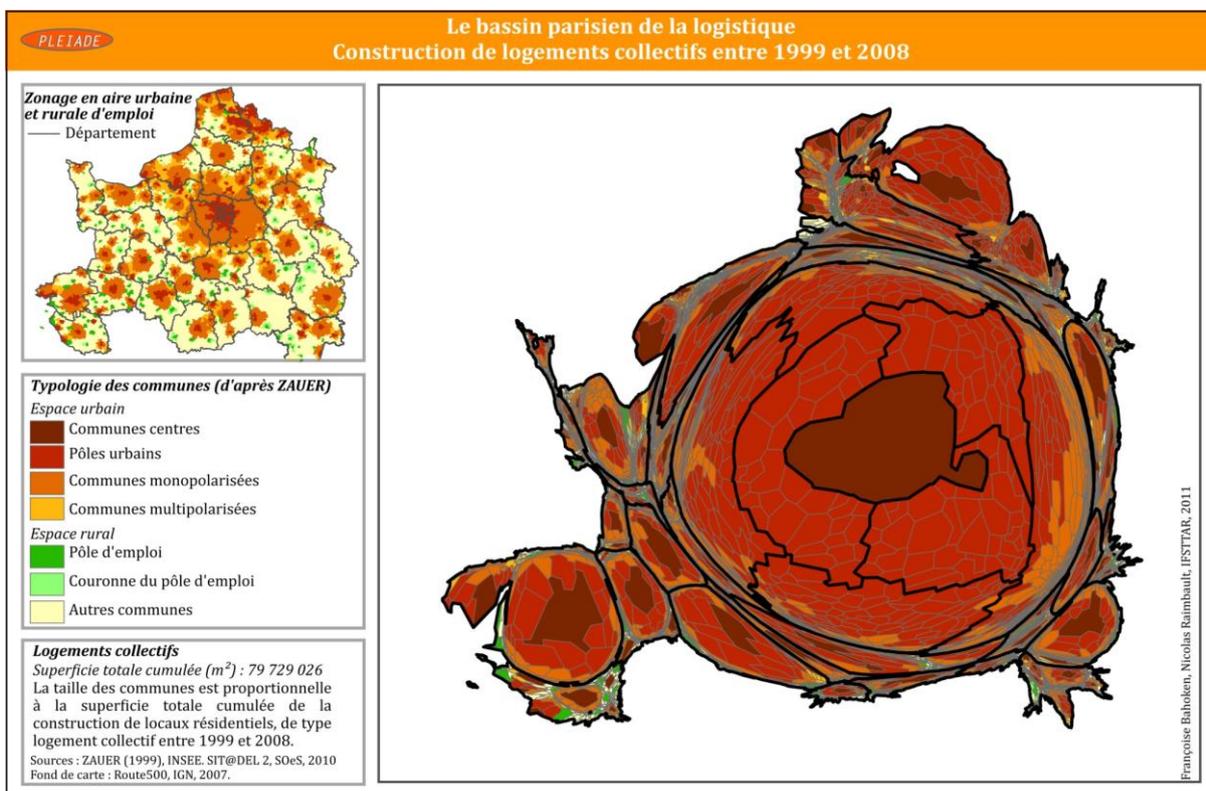
3.5. Anamorphose des constructions de commerces (1999 – 2008)



3.6. Anamorphose des constructions de locaux industriels (1999 – 2008)



3.7. Anamorphose des constructions de logements collectifs (1999 – 2008)



4. Annexe 4 : Profil immobilier des communes du Bassin parisien entre 1985 et 2009 selon la CAH en 7 classes rendant compte de 82% des différenciations des communes (Figure 4-1)

Département	Commune	Profil immobilier
02	Épaux-Bézu	1. Logistique
02	Villeneuve-Saint-Germain	1. Logistique
10	Nogent-sur-Seine	1. Logistique
10	Saint-Léger-près-Troyes	1. Logistique
27	Val-de-Reuil	1. Logistique
28	Garancières-en-Beauce	1. Logistique
28	Garnay	1. Logistique
28	Gellainville	1. Logistique
41	La Chaussée-Saint-Victor	1. Logistique
41	Fossé	1. Logistique
41	Mer	1. Logistique
45	Baule	1. Logistique
45	Boigny-sur-Bionne	1. Logistique
45	La Ferté-Saint-Aubin	1. Logistique
45	Meung-sur-Loire	1. Logistique
45	Neuville-aux-Bois	1. Logistique
45	Ormes	1. Logistique
45	Saint-Cyr-en-Val	1. Logistique
51	Bussy-Lettrée	1. Logistique
60	Breuil-le-Sec	1. Logistique
60	Crépy-en-Valois	1. Logistique
60	Lagny-le-Sec	1. Logistique
60	Longueil-Sainte-Marie	1. Logistique
60	Le Meux	1. Logistique
77	Châtres	1. Logistique
77	Compans	1. Logistique
77	Dammartin-en-Goële	1. Logistique
77	Émerainville	1. Logistique
77	Ferrières-en-Brie	1. Logistique
77	Fontenay-Trésigny	1. Logistique
77	Gretz-Armainvilliers	1. Logistique
77	Moussy-le-Neuf	1. Logistique
77	Tournan-en-Brie	1. Logistique
77	Vert-Saint-Denis	1. Logistique
78	Épône	1. Logistique

Département	Commune	Profil immobilier
78	Les Mureaux	1. Logistique
78	Trappes	1. Logistique
89	Fouchères	1. Logistique
89	Savigny-sur-Clairis	1. Logistique
91	Bondoufle	1. Logistique
91	Chilly-Mazarin	1. Logistique
91	Le Coudray-Montceaux	1. Logistique
91	Lisses	1. Logistique
91	Le Plessis-Pâté	1. Logistique
91	Saint-Germain-lès-Arpajon	1. Logistique
91	Tigery	1. Logistique
91	Wissous	1. Logistique
93	Le Blanc-Mesnil	1. Logistique
93	Bobigny	1. Logistique
93	Le Bourget	1. Logistique
93	Pierrefitte-sur-Seine	1. Logistique
93	Stains	1. Logistique
94	Rungis	1. Logistique
94	Santeny	1. Logistique
94	Villeneuve-Saint-Georges	1. Logistique
95	Bonneuil-en-France	1. Logistique
95	Bruyères-sur-Oise	1. Logistique
95	Goussainville	1. Logistique
95	Roissy-en-France	1. Logistique
95	Saint-Witz	1. Logistique
95	Survilliers	1. Logistique
45	Saran	2. Diversifié et logistique
51	Reims	2. Diversifié et logistique
77	Brie-Comte-Robert	2. Diversifié et logistique
77	Bussy-Saint-Georges	2. Diversifié et logistique
77	Combs-la-Ville	2. Diversifié et logistique
77	Croissy-Beaubourg	2. Diversifié et logistique
77	Lieusaint	2. Diversifié et logistique
77	Mitry-Mory	2. Diversifié et logistique

77	Moissy-Cramayel	2. Diversifié et logistique
77	Savigny-le-Temple	2. Diversifié et logistique
78	Coignières	2. Diversifié et logistique
91	Brétigny-sur-Orge	2. Diversifié et logistique
91	Villabé	2. Diversifié et logistique
92	Gennevilliers	2. Diversifié et logistique
93	Tremblay-en-France	2. Diversifié et logistique
94	Bonneuil-sur-Marne	2. Diversifié et logistique
94	Chevilly-Larue	2. Diversifié et logistique
94	Ivry-sur-Seine	2. Diversifié et logistique
94	Vitry-sur-Seine	2. Diversifié et logistique
95	Gonesse	2. Diversifié et logistique
95	Herblay	2. Diversifié et logistique
95	Marly-la-Ville	2. Diversifié et logistique
95	Saint-Ouen-l'Aumône	2. Diversifié et logistique
02	Laon	4. Pavillonnaire et commercial
02	Saint-Quentin	4. Pavillonnaire et commercial
02	Soissons	4. Pavillonnaire et commercial
10	Pont-Sainte-Marie	4. Pavillonnaire et commercial
10	Romilly-sur-Seine	4. Pavillonnaire et commercial
10	Saint-Julien-les-Villas	4. Pavillonnaire et commercial
10	Saint-Parres-aux-Tertres	4. Pavillonnaire et commercial
10	Troyes	4. Pavillonnaire et commercial
27	Évreux	4. Pavillonnaire et commercial
27	Pont-Audemer	4. Pavillonnaire et commercial
28	Chartres	4. Pavillonnaire et commercial
28	Dreux	4. Pavillonnaire et commercial
28	Luisant	4. Pavillonnaire et commercial
28	Margon	4. Pavillonnaire et commercial
28	Vernouillet	4. Pavillonnaire et commercial
41	Blois	4. Pavillonnaire et commercial
41	Romorantin-Lanthenay	4. Pavillonnaire et commercial
41	Villebarou	4. Pavillonnaire et commercial

45	Amilly	4. Pavillonnaire et commercial
45	Gien	4. Pavillonnaire et commercial
45	Olivet	4. Pavillonnaire et commercial
45	Orléans	4. Pavillonnaire et commercial
45	Pithiviers	4. Pavillonnaire et commercial
45	Saint-Jean-de-la-Ruelle	4. Pavillonnaire et commercial
51	Cormontreuil	4. Pavillonnaire et commercial
51	Saint-Memmie	4. Pavillonnaire et commercial
51	Thillois	4. Pavillonnaire et commercial
60	Beauvais	4. Pavillonnaire et commercial
60	Chambly	4. Pavillonnaire et commercial
60	Jaux	4. Pavillonnaire et commercial
60	Noyon	4. Pavillonnaire et commercial
60	Saint-Maximin	4. Pavillonnaire et commercial
77	Cesson	4. Pavillonnaire et commercial
77	Chelles	4. Pavillonnaire et commercial
77	Chessy	4. Pavillonnaire et commercial
77	Claye-Souilly	4. Pavillonnaire et commercial
77	Collégien	4. Pavillonnaire et commercial
77	Coulommiers	4. Pavillonnaire et commercial
77	Dammarié-les-Lys	4. Pavillonnaire et commercial
77	Lognes	4. Pavillonnaire et commercial
77	Mareuil-lès-Meaux	4. Pavillonnaire et commercial
77	Meaux	4. Pavillonnaire et commercial
77	Melun	4. Pavillonnaire et commercial
77	Le Mesnil-Amelot	4. Pavillonnaire et commercial
77	Nanteuil-lès-Meaux	4. Pavillonnaire et commercial
77	Nemours	4. Pavillonnaire et commercial
77	Pontault-Combault	4. Pavillonnaire et commercial
77	Provins	4. Pavillonnaire et commercial
77	Saint-Thibault-des-Vignes	4. Pavillonnaire et commercial
77	Serris	4. Pavillonnaire et commercial
77	Varenes-sur-Seine	4. Pavillonnaire et commercial

77	Villeparisis	4. Pavillonnaire et commercial
78	Buchelay	4. Pavillonnaire et commercial
78	Chambourcy	4. Pavillonnaire et commercial
78	Guyancourt	4. Pavillonnaire et commercial
78	Maurepas	4. Pavillonnaire et commercial
78	Montigny-le-Bretonneux	4. Pavillonnaire et commercial
78	Plaisir	4. Pavillonnaire et commercial
78	Vélizy-Villacoublay	4. Pavillonnaire et commercial
89	Auxerre	4. Pavillonnaire et commercial
89	Monéteau	4. Pavillonnaire et commercial
89	Sens	4. Pavillonnaire et commercial
91	Corbeil-Essonnes	4. Pavillonnaire et commercial
91	Évry	4. Pavillonnaire et commercial
91	Fleury-Mérogis	4. Pavillonnaire et commercial
91	Massy	4. Pavillonnaire et commercial
91	Sainte-Geneviève-des-Bois	4. Pavillonnaire et commercial
91	Villebon-sur-Yvette	4. Pavillonnaire et commercial
92	Antony	4. Pavillonnaire et commercial
92	Asnières-sur-Seine	4. Pavillonnaire et commercial
92	Châtillon	4. Pavillonnaire et commercial
92	Clichy	4. Pavillonnaire et commercial
92	Colombes	4. Pavillonnaire et commercial
92	Montrouge	4. Pavillonnaire et commercial
92	Le Plessis-Robinson	4. Pavillonnaire et commercial
92	Rueil-Malmaison	4. Pavillonnaire et commercial
92	Suresnes	4. Pavillonnaire et commercial
93	Aubervilliers	4. Pavillonnaire et commercial
93	Aulnay-sous-Bois	4. Pavillonnaire et commercial
93	Bagnolet	4. Pavillonnaire et commercial
93	Montreuil	4. Pavillonnaire et commercial
93	Noisy-le-Grand	4. Pavillonnaire et commercial
93	Pantin	4. Pavillonnaire et commercial
93	Rosny-sous-Bois	4. Pavillonnaire et commercial

93	Saint-Ouen	4. Pavillonnaire et commercial
93	Villepinte	4. Pavillonnaire et commercial
94	Arcueil	4. Pavillonnaire et commercial
94	Champigny-sur-Marne	4. Pavillonnaire et commercial
94	Charenton-le-Pont	4. Pavillonnaire et commercial
94	Créteil	4. Pavillonnaire et commercial
94	Le Kremlin-Bicêtre	4. Pavillonnaire et commercial
94	Orly	4. Pavillonnaire et commercial
94	Thiais	4. Pavillonnaire et commercial
95	Argenteuil	4. Pavillonnaire et commercial
95	Cergy	4. Pavillonnaire et commercial
95	Éragny	4. Pavillonnaire et commercial
95	Franconville	4. Pavillonnaire et commercial
95	Garges-lès-Gonesse	4. Pavillonnaire et commercial
95	Osny	4. Pavillonnaire et commercial
95	Pierrelaye	4. Pavillonnaire et commercial
95	Saint-Brice-sous-Forêt	4. Pavillonnaire et commercial
95	Sarcelles	4. Pavillonnaire et commercial
95	Taverny	4. Pavillonnaire et commercial
02	Athies-sous-Laon	5. Pavillonnaire ou modéré
02	Tergnier	5. Pavillonnaire ou modéré
02	Villers-Cotterêts	5. Pavillonnaire ou modéré
10	La Rivière-de-Corps	5. Pavillonnaire ou modéré
10	Rosières-près-Troyes	5. Pavillonnaire ou modéré
10	Saint-André-les-Vergers	5. Pavillonnaire ou modéré
10	Saint-Lyé	5. Pavillonnaire ou modéré
10	Sainte-Savine	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Les Andelys	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Aubevoye	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Bernay	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Beuzeville	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Le Bosc-Roger-en-Roumois	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Bourg-Achard	5. Pavillonnaire ou modéré

27	Conches-en-Ouche	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Gisors	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Gravigny	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Guichainville	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Louviers	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Pont-de-l'Arche	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Le Vaudreuil	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Saint-Marcel	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Verneuil-sur-Avre	5. Pavillonnaire ou modéré
27	Vernon	5. Pavillonnaire ou modéré
28	Auneau	5. Pavillonnaire ou modéré
28	Champhol	5. Pavillonnaire ou modéré
28	Châteaudun	5. Pavillonnaire ou modéré
28	Le Coudray	5. Pavillonnaire ou modéré
28	Fontaine-la-Guyon	5. Pavillonnaire ou modéré
28	Gallardon	5. Pavillonnaire ou modéré
28	Lèves	5. Pavillonnaire ou modéré
28	Mainvilliers	5. Pavillonnaire ou modéré
41	Chailles	5. Pavillonnaire ou modéré
41	Lamotte-Beuvron	5. Pavillonnaire ou modéré
41	Mont-près-Chambord	5. Pavillonnaire ou modéré
41	Saint-Gervais-la-Forêt	5. Pavillonnaire ou modéré
41	Saint-Laurent-Nouan	5. Pavillonnaire ou modéré
41	Saint-Ouen	5. Pavillonnaire ou modéré
41	Salbris	5. Pavillonnaire ou modéré
41	Selles-sur-Cher	5. Pavillonnaire ou modéré
41	Vendôme	5. Pavillonnaire ou modéré
41	Vineuil	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Beaugency	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Briare	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Chaingy	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Châlette-sur-Loing	5. Pavillonnaire ou modéré
45	La Chapelle-Saint-Mesmin	5. Pavillonnaire ou modéré

45	Châteauneuf-sur-Loire	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Chécy	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Cléry-Saint-André	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Courtenay	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Ferrières-en-Gâtinais	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Fleury-les-Aubrais	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Ingré	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Jargeau	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Malesherbes	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Pannes	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Saint-Denis-de-l'Hôtel	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Saint-Denis-en-Val	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Saint-Hilaire-Saint-Mesmin	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Saint-Jean-de-Braye	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Saint-Jean-le-Blanc	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Saint-Pryvé-Saint-Mesmin	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Sandillon	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Semoy	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Sully-sur-Loire	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Trainou	5. Pavillonnaire ou modéré
45	Villemandeur	5. Pavillonnaire ou modéré
51	Bétheny	5. Pavillonnaire ou modéré
51	Châlons-en-Champagne	5. Pavillonnaire ou modéré
51	Fagnières	5. Pavillonnaire ou modéré
51	Taissy	5. Pavillonnaire ou modéré
51	Tinqueux	5. Pavillonnaire ou modéré
51	Witry-lès-Reims	5. Pavillonnaire ou modéré
60	Agnetz	5. Pavillonnaire ou modéré
60	La Chapelle-en-Serval	5. Pavillonnaire ou modéré
60	Compiègne	5. Pavillonnaire ou modéré
60	Gouvieux	5. Pavillonnaire ou modéré
60	Lamorlaye	5. Pavillonnaire ou modéré
60	Méru	5. Pavillonnaire ou modéré

60	Nogent-sur-Oise	5. Pavillonnaire ou modéré
60	Pont-Sainte-Maxence	5. Pavillonnaire ou modéré
60	Senlis	5. Pavillonnaire ou modéré
60	Verneuil-en-Halatte	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Annet-sur-Marne	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Bailly-Romainvilliers	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Bois-le-Roi	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Boissise-le-Roi	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Boissy-le-Châtel	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Champs-sur-Marne	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Le Châtelet-en-Brie	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Chevry-Cossigny	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Coupvray	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Courtry	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Crécy-la-Chapelle	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Crégy-lès-Meaux	5. Pavillonnaire ou modéré
77	La Ferté-sous-Jouarre	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Lagny-sur-Marne	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Lésigny	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Magny-le-Hongre	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Le Mée-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Montévrain	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Mormant	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Mouroux	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Nandy	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Nangis	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Othis	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Ozoir-la-Ferrière	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Quincy-Voisins	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Roissy-en-Brie	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Saint-Fargeau-Ponthierry	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Saint-Mard	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Saint-Pathus	5. Pavillonnaire ou modéré

77	Saint-Pierre-lès-Nemours	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Servon	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Souppes-sur-Loing	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Thorigny-sur-Marne	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Trilport	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Vaires-sur-Marne	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Vaux-le-Pénil	5. Pavillonnaire ou modéré
77	Verneuil-l'Étang	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Ablis	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Achères	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Andrésy	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Aubergenville	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Bois-d'Arcy	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Carrières-sous-Poissy	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Carrières-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Chanteloup-les-Vignes	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Chatou	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Les Clayes-sous-Bois	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Conflans-Sainte-Honorine	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Croissy-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Ecquevilly	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Élancourt	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Les Essarts-le-Roi	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Feucherolles	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Fourqueux	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Freneuse	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Gambais	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Gargenville	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Houilles	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Issou	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Jouars-Pontchartrain	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Limay	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Magny-les-Hameaux	5. Pavillonnaire ou modéré

78	Marly-le-Roi	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Maule	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Maurecourt	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Le Mesnil-le-Roi	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Mézières-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Montesson	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Morainvilliers	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Noisy-le-Roi	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Orgeval	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Le Perray-en-Yvelines	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Poissy	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Rambouillet	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Rosny-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Saint-Arnoult-en-Yvelines	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Saint-Germain-en-Laye	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Saint-Nom-la-Bretèche	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Saint-Rémy-lès-Chevreuse	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Sartrouville	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Triel-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Vaux-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Verneuil-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Vernouillet	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Versailles	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Villennes-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Villiers-Saint-Frédéric	5. Pavillonnaire ou modéré
78	Voisins-le-Bretonneux	5. Pavillonnaire ou modéré
89	Appoigny	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Angerville	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Athis-Mons	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Ballancourt-sur-Essonne	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Breuillet	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Brunoy	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Bruyères-le-Châtel	5. Pavillonnaire ou modéré

91	Bures-sur-Yvette	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Courcouronnes	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Crosne	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Dourdan	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Draveil	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Égly	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Étampes	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Étiolles	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Forges-les-Bains	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Gif-sur-Yvette	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Ignny	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Itteville	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Lardy	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Leuville-sur-Orge	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Limours	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Linas	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Longjumeau	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Longpont-sur-Orge	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Marcoussis	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Marolles-en-Hurepoix	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Menecy	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Milly-la-Forêt	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Montgeron	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Monthéry	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Morangis	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Morigny-Champigny	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Morsang-sur-Orge	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Nozay	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Ollainville	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Orsay	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Palaiseau	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Ris-Orangis	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Saint-Chéron	5. Pavillonnaire ou modéré

91	Saint-Germain-lès-Corbeil	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Saint-Michel-sur-Orge	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Saint-Pierre-du-Perray	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Saintry-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Saulx-les-Chartreux	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Savigny-sur-Orge	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Soisy-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Verrières-le-Buisson	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Vigneux-sur-Seine	5. Pavillonnaire ou modéré
91	La Ville-du-Bois	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Villejust	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Villemoisson-sur-Orge	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Viry-Châtillon	5. Pavillonnaire ou modéré
91	Yerres	5. Pavillonnaire ou modéré
92	Clamart	5. Pavillonnaire ou modéré
93	Bondy	5. Pavillonnaire ou modéré
93	Clichy-sous-Bois	5. Pavillonnaire ou modéré
93	Drancy	5. Pavillonnaire ou modéré
93	Gagny	5. Pavillonnaire ou modéré
93	Gournay-sur-Marne	5. Pavillonnaire ou modéré
93	Livry-Gargan	5. Pavillonnaire ou modéré
93	Montfermeil	5. Pavillonnaire ou modéré
93	Neuilly-Plaisance	5. Pavillonnaire ou modéré
93	Noisy-le-Sec	5. Pavillonnaire ou modéré
93	Sevran	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Bry-sur-Marne	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Chennevières-sur-Marne	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Choisy-le-Roi	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Fontenay-sous-Bois	5. Pavillonnaire ou modéré
94	L'Haÿ-les-Roses	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Limeil-Brévannes	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Mandres-les-Roses	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Marolles-en-Brie	5. Pavillonnaire ou modéré

94	Noiseau	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Ormesson-sur-Marne	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Le Plessis-Trévisé	5. Pavillonnaire ou modéré
94	La Queue-en-Brie	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Saint-Maur-des-Fossés	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Sucy-en-Brie	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Villecresnes	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Villejuif	5. Pavillonnaire ou modéré
94	Villiers-sur-Marne	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Arnouville-lès-Gonesse	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Auvers-sur-Oise	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Beauchamp	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Beaumont-sur-Oise	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Bessancourt	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Bezons	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Champagne-sur-Oise	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Cormeilles-en-Parisis	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Courdimanche	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Deuil-la-Barre	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Domont	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Eaubonne	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Écouen	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Groslay	5. Pavillonnaire ou modéré
95	L'Isle-Adam	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Jouy-le-Moutier	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Louvres	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Luzarches	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Magny-en-Vexin	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Marines	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Méry-sur-Oise	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Montigny-lès-Cormeilles	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Montmagny	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Montmorency	5. Pavillonnaire ou modéré

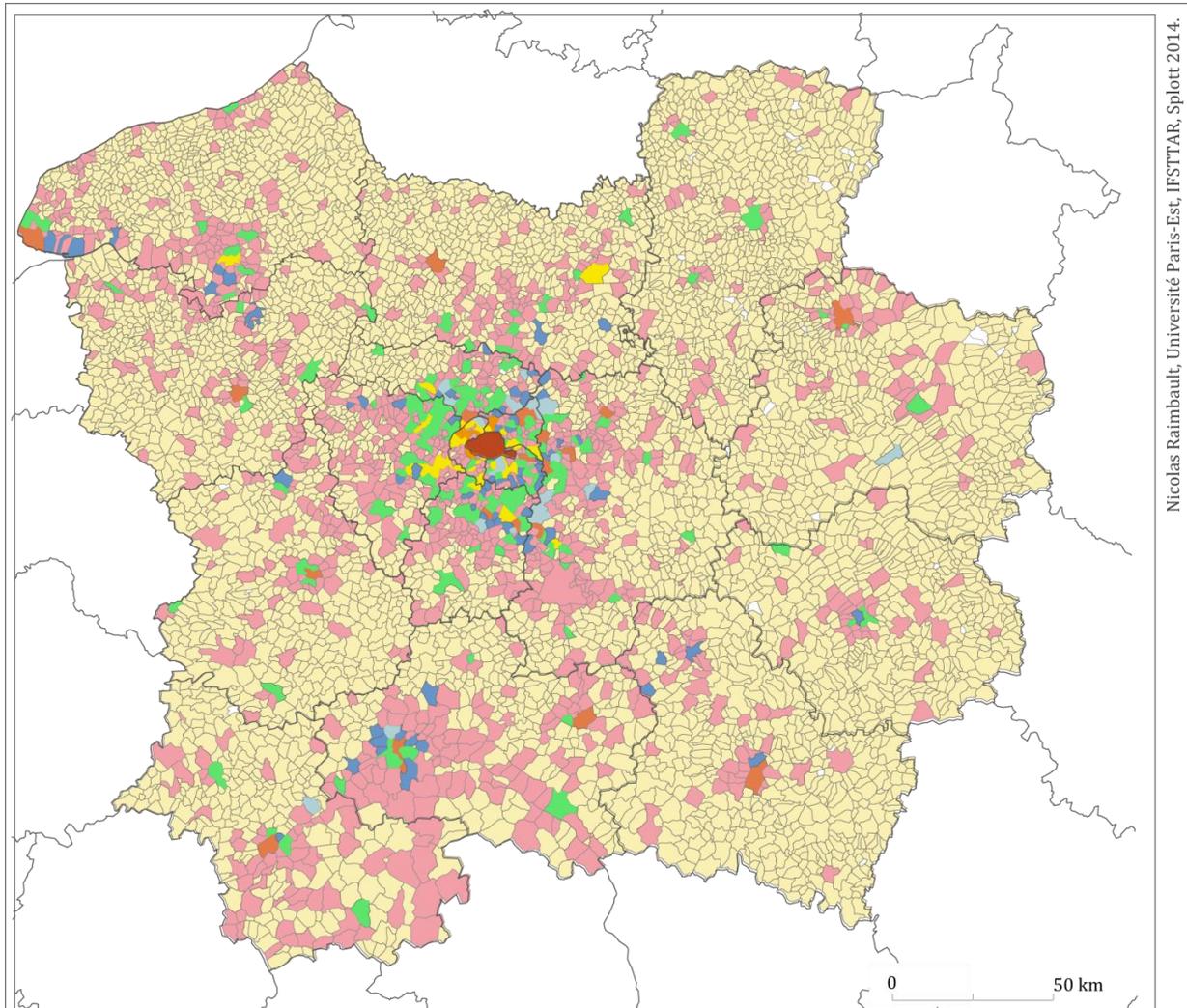
95	Parmain	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Le Plessis-Bouchard	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Saint-Leu-la-Forêt	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Saint-Prix	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Sannois	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Soisy-sous-Montmorency	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Vauréal	5. Pavillonnaire ou modéré
95	Viarmes	5. Pavillonnaire ou modéré

95	Villiers-le-Bel	5. Pavillonnaire ou modéré
92	Boulogne-Billancourt	6. Urbain dense
92	Courbevoie	6. Urbain dense
92	Issy-les-Moulineaux	6. Urbain dense
92	Levallois-Perret	6. Urbain dense
92	Nanterre	6. Urbain dense
92	Puteaux	6. Urbain dense
93	Saint-Denis	6. Urbain dense
94	Alfortville	6. Urbain dense
75	Paris	7. Paris

NB : Pour des questions de mise en page, nous avons exclu de ce tableau les 5483 communes de la classe 3 (faible niveau de construction). Toutes les communes qui ne sont mentionnées dans ce tableau font donc partie de cette classe.

5. Annexe 5 : Typologie des communes de la métropole parisienne au regard des constructions de 1985 à 2009 selon un périmètre comprenant la Seine-Maritime

5.1. Carte des profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 et 2009

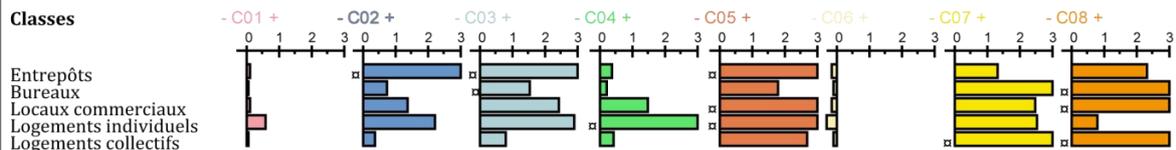


Nicolas Raimbault, Université Paris-Est, IFSTTAR, Splott 2014.

Typologie des communes selon leur profil de construction

- | | |
|---|---------------------------------------|
| Paris | 5. Urbain dense et logistique |
| 1. Faible niveau de construction et pavillonnaire | 6. Très Faible niveau de construction |
| 2. Logistique | 7. Urbain diversifié |
| 3. Pavillonnaire, commercial et logistique | 8. Urbain dense |
| 4. Pavillonnaire et commercial | Données manquantes |

Caractéristiques des classes



Sources : SIT@DEL 2, SOEs, 2012 ; Insee, 2011, Fond de carte : Route500, IGN, 2007.

5.2. Tableau des profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 et 2009

Typologie	Contribution de la classe à la construction d'entrepôts (en %)	Nombre de communes	Contribution moyenne par commune à la construction d'entrepôts (en %)
1. Faible niveau de construction, pavillonnaire	26,7	1146	0,02
2. Logistique	24,6	72	0,34
3. Pavillonnaire, commercial et logistique	19,8	22	0,90
4. Pavillonnaire et commercial	8,1	189	0,04
5. Urbain dense et logistique	7,6	20	0,38
6. Très faible niveau de construction	7,2	5219	0,00
7. Urbain diversifié	3,9	34	0,12
8. Urbain dense	1,3	7	0,19
9. Paris	0,9	1	0,86

6. Annexe 6 : Les 94 « communes logistiques » de la métropole parisienne

Rang	Commune	Département	Construction d'entrepôts 1985-1997 (m ²)	Construction d'entrepôts 1998-2009 (m ²)	Construction d'entrepôts 1985-2009 (m ²)	Part cumulée	Profil Immobilier
1	Saint-Ouen-l'Aumône	95	215102	235888	450990	1,6	Diversifiée et logistique
2	Moissy-Cramayel	77	90898	328630	419528	3,1	Diversifiée et logistique
3	Marly-la-Ville	95	119560	246774	366334	4,4	Diversifiée et logistique
4	Reims	51	169246	146534	315780	5,6	Diversifiée et logistique
5	Châtres	77	0	310721	310721	6,7	Logistique
6	Gennevilliers	92	201555	83470	285025	7,7	Diversifiée et logistique
7	Mer	41	2775	279937	282712	8,7	Logistique
8	Saran	45	63983	208323	272306	9,7	Diversifiée et logistique
9	Compans	77	140379	131121	271500	10,7	Logistique
10	Savigny-le-Temple	77	164158	102450	266608	11,6	Diversifiée et logistique
11	Bussy-Saint-Georges	77	78906	180094	259000	12,6	Diversifiée et logistique
12	Croissy-Beaubourg	77	216580	38242	254822	13,5	Diversifiée et logistique
13	Brie-Comte-Robert	77	47510	189213	236723	14,3	Diversifiée et logistique
14	Mitry-Mory	77	127175	104593	231768	15,1	Diversifiée et logistique
15	Combs-la-Ville	77	76969	150582	227551	16,0	Diversifiée et logistique
16	Bussy-Lettrée	51	0	226388	226388	16,8	Logistique
17	Lieusaint	77	121597	96038	217635	17,6	Diversifiée et logistique
18	Villabé	91	16370	186779	203149	18,3	Diversifiée et logistique
19	Chevilly-Larue	94	51554	147979	199533	19,0	Diversifiée et logistique
20	Vitry-sur-Seine	94	147286	50425	197711	19,7	Diversifiée et logistique
21	Ivry-sur-Seine	94	138522	55666	194188	20,4	Diversifiée et logistique
22	Brétigny-sur-Orge	91	11105	166162	177267	21,0	Diversifiée et logistique
23	Herblay	95	128780	47716	176496	21,7	Diversifiée et logistique
24	Meung-sur-Loire	45	5529	170360	175889	22,3	Logistique
25	Saint-Vigor-d'Ymonville	76	14450	150889	165339	22,9	Portuaire
26	Grand-Couronne	76	100561	61989	162550	23,5	Portuaire
27	Oudalle	76	13042	149302	162344	24,1	Portuaire
28	Tremblay-en-France	93	76744	84887	161631	24,6	Diversifiée et logistique

29	Savigny-sur-Clairis	89	0	159152	159152	25,2	Logistique
30	Bruyères-sur-Oise	95	30117	128605	158722	25,8	Logistique
31	Le Coudray-Montceaux	91	2650	155653	158303	26,3	Logistique
32	Gonesse	95	62981	93214	156195	26,9	Diversifiée et logistique
33	Chilly-Mazarin	91	93267	62175	155442	27,5	Logistique
34	Lisses	91	89659	57973	147632	28,0	Logistique
35	Bondoufle	91	95728	51739	147467	28,5	Logistique
36	Fouchères	89	583	145414	145997	29,0	Logistique
37	Le Havre	76	78230	66875	145105	29,6	Urbain et portuaire
38	Roissy-en-France	95	110312	32715	143027	30,1	Logistique
39	Coignières	78	118753	23748	142501	30,6	Diversifiée et logistique
40	Saint-Witz	95	8278	120445	128723	31,0	Logistique
41	Ormes	45	114500	14217	128717	31,5	Logistique
42	Saint-Cyr-en-Val	45	57501	69499	127000	32,0	Logistique
43	Bonneuil-sur-Marne	94	75553	49758	125311	32,4	Diversifiée et logistique
44	Rungis	94	100091	17841	117932	32,8	Logistique
45	Goussainville	95	55089	58838	113927	33,2	Logistique
46	Le Plessis-Pâté	91	28032	84637	112669	33,6	Logistique
47	Vert-Saint-Denis	77	5459	107121	112580	34,1	Logistique
48	Rouen	76	101047	11333	112380	34,5	Urbain et portuaire
49	Moussy-le-Neuf	77	33430	73373	106803	34,8	Logistique
50	Pierrefitte-sur-Seine	93	15836	90388	106224	35,2	Logistique
51	Villeneuve-Saint-Georges	94	97861	7631	105492	35,6	Logistique
52	Gonfreville-l'Orcher	76	36734	68535	105269	36,0	Urbain et portuaire
53	Trappes	78	84082	20744	104826	36,3	Logistique
54	Val-de-Reuil	27	52200	50393	102593	36,7	Logistique
55	Tigery	91	8042	93905	101947	37,1	Logistique
56	Stains	93	68554	31530	100084	37,4	Logistique
57	Le Grand-Quevilly	76	63767	36197	99964	37,8	Urbain et portuaire
58	La Chaussée-Saint-Victor	41	15750	80589	96339	38,1	Logistique
59	Bobigny	93	86472	7927	94399	38,5	Logistique
60	Émerainville	77	89347	4713	94060	38,8	Logistique
61	Neuville-aux-Bois	45	6831	86695	93526	39,2	Logistique

62	Le Blanc-Mesnil	93	64777	27805	92582	39,5	Logistique
63	Crépy-en-Valois	60	62323	29922	92245	39,8	Logistique
64	Saint-Étienne-du-Rouvray	76	84197	7177	91374	40,1	Urbain et portuaire
65	Les Mureaux	78	52922	38260	91182	40,5	Logistique
66	Lillebonne	76	55996	34517	90513	40,8	Portuaire
67	Fontenay-Trésigny	77	12700	69126	81826	41,1	Logistique
68	Santeny	94	12427	66140	78567	41,4	Logistique
69	Wissous	91	39388	39142	78530	41,7	Logistique
70	Villeneuve-Saint-Germain	02	15207	54787	69994	41,9	Logistique
71	Baule	45	2575	66892	69467	42,2	Logistique
72	Épaux-Bézu	02	396	67357	67753	42,4	Logistique
73	Garancières-en-Beauce	28	66541	1060	67601	42,6	Logistique
74	Dammartin-en-Goële	77	44399	22608	67007	42,9	Logistique
75	Boigny-sur-Bionne	45	505	65180	65685	43,1	Logistique
76	La Ferté-Saint-Aubin	45	64961	176	65137	43,3	Logistique
77	Breuil-le-Sec	60	32534	30380	62914	43,6	Logistique
78	Épône	78	55722	3147	58869	43,8	Logistique
79	Bonneuil-en-France	95	574	57542	58116	44,0	Logistique
80	Saint-Germain-lès-Arpajon	91	10683	45531	56214	44,2	Logistique
81	Tournan-en-Brie	77	9244	45374	54618	44,4	Logistique
82	Le Bourget	93	20452	33013	53465	44,6	Logistique
83	Le Meux	60	52219	590	52809	44,8	Logistique
84	Saint-Léger-près-Troyes	10	0	51419	51419	45,0	Logistique
85	Rogerville	76	9770	41284	51054	45,1	Portuaire
86	Nogent-sur-Seine	10	47163	2976	50139	45,3	Logistique
87	Fossé	41	35194	13006	48200	45,5	Logistique
88	Lagny-le-Sec	60	9068	38890	47958	45,7	Logistique
89	Gretz-Armainvilliers	77	20717	27077	47794	45,8	Logistique
90	Ferrières-en-Brie	77	27156	20254	47410	46,0	Logistique
91	Garnay	28	0	46542	46542	46,2	Logistique
92	Gellainville	28	22916	22376	45292	46,3	Logistique
93	Survilliers	95	18673	21854	40527	46,5	Logistique
94	Longueil-Sainte-Marie	60	26797	2171	40527	46,6	Logistique

7. *Annexe 7 : Liste des membres du Holland International Distribution Council* » (HIDC) / « *Nederland Distributieland* » (NDL)

Aan de Stegge Bedrijfshuisvesting Abbott
Logistics B.V. ABN AMRO Bank N.V. Agility
B.V.

Agrarisch Import Platform

Air Cargo Netherlands (ACN)

AKD

ALC Warehousing B.V.

All-in Transport B.V. / All-in Logistics

Allround Cargo Handling B.V.

Alpha Fashion Support B.V.

ALPI Netherlands B.V.

Altera Vastgoed N.V.

American Chamber of Commerce in the
Netherlands

Amsterdam Ports Association

Aon Risk Solutions

APL Logistics Netherlands

Aramex

ARCUSplus

Argusi B.V.

Arvato Benelux B.V.

Baggerman Farma Consult B.V.

Baker & McKenzie Amsterdam N.V.

Base Logistics B.V.

BCS Harderwijk BV

BCTN B.V.

Bedrijvenpark Medel

Belspeed – Fashion & Lifestyle Logistics

BKMS Interim Management Consultancy B.V.

Bleckmann Fashion & Lifestyle Logistics

Bolk Transport B.V.

Booz & Company

Wim Bosman Holding B.V.

Bridgge B.V.

Broekman Corporate Division

Broekman Logistics Europort

Broekman Logistics Nijmegen B.V.

Buck Consultants International B.V.

Caretrex B.V.

Cargonaut B.V.

CAROZ B.V.

Carpenter Europe Group

CB

CB Fashion

CBRE B.V.

Centraal Bureau voor de Rijn- en Binnenvaart

CH Robinson Europe B.V.

Citco Gateway

Claassen Logistics Services & Solutions

Colliers International Real Estate B.V.

Continental Bandengroep B.V.

Copal Development B.V.

CPvision B.V.

Cryo Store b.v.	Ernst & Young
Currie European Transport BV	Estron Group
Cyber Freight International	Euregionaal Platform Logistiek
D.M.I. Distribution Masters International b.v.	Eurindustrial N.V.
DAF Trucks N.V.	Euro Pool System International B.V.
DailyFresh Logistics CV	Europe Medical B.V.
Damco Benelux	Europe Total Logistics B.V.
Deloitte Consulting	European Logistics Center Limburg
DHL Express	EWf b.v. East West Forwarding
DHL Freight	Expeditors International B.V.
DHL Global Forwarding	Falcon Logistics B.V.
DHL Supply Chain	FedEx Supply Chain Services Netherlands B.V.
Dijkham bouw b.v.	FENEX Nederlandse Organisatie voor Expeditie en Logistiek
Dimerco Express (Netherlands) B.V.	Fiscal Rep B.V.
Districon B.V.	Focus on VAT
DL Logistics Group B.V.	Fontys Hogeschool Techniek en Bedrijfsmanagement
Dobbe Transport B.V.	Fossa Eugenia B.V.
DP World Germersheim B.V.	Freightways Distriservices BV
DPD (Nederland) B.V.	Frigolanda
DSV Solutions Nederland B.V.	Fuji Logistics Europe B.V.
D'TZ Zadelhoff	Fulfilment Solutions
Dujat	Gemeente Amsterdam
Dutch Korean Trade Club	Gemeente Beverwijk
E.I.A. (European Intermodal Association)	Gemeente Haarlemmermeer
ECR Nederland	Gemeente Lelystad
ECT Delta Terminals B.V.	Gemeente Oss
EDCR B.V.	Gemeente Tilburg
Eijgenhuijsen B.V. Precisievervoer B.V.	
Embassy Freight Services Netherlands B.V.	

Gemeente Veghel
Gemeente Venlo
Gemeente Venray
Gemeente Zevenaar
Geodis Logistics Netherlands B.V.
Geodis Wilson Netherlands B.V.
Gondrand Traffic B.V.
Greenberg Traurig
Groenewout Consultants & Engineers
Havenschap Moerdijk
Havex B.V.
HB VAT Services B.V.
HealthLink Europe B.V.
HEBRA Containervervoer B.V.
Heembouw
C. van Heezik Utrecht B.V.
Hellmann Worldwide Logistics BV
C.J. Hendriks Group
Henry Bath B.V.
Hitachi Transport Systeem (Europe) B.V.
HOBIJ International Work Force
Hogeschool van Amsterdam AHT-Logistiek
Hogeschool van Arnhem en Nijmegen
Faculteit Economie & Management
Hong Kong Kamer van Koophandel in
Nederland
Huisman Group B.V.
ID Logistics Benelux B.V.
IDS – International Distributions Services
B.V.
IFAA Accountants & Belastingadviseurs
IJS Global (Headquarters) B.V.
Industrial Real Estate Partners
Ingram Micro Logistics
Interim Logistics
Interport B.V.
Jabil
Janssen Distribution Services
De Jong Special Services

Table des illustrations

Encadrés

Encadré 0.1. Métropole et région urbaine : éclaircissement sémantique	14
Encadré 2-1. La logistique de Carrefour et de Monoprix	78
Encadré 2-2. La logistique d'Amazon France	81
Encadré 2-3. Les différents segments de la supply chain	86
Encadré 2-4. Les métiers de SNCF-Géodis	96
Encadré 2-5. Le barycentre, un calcul structurant ?	110
Encadré 2-6. Les deux échelles des facteurs de localisation des établissements logistiques	113
Encadré 3-1 : Base de données sit@del2 sur la construction d'entrepôts	151
Encadré 3-2 : Eléments sur la méthode de représentation en anamorphose (Bahoken et Raimbault, 2012)	171
Encadré 3-3. Sogaris de la gare routière à l'immobilier logistique	178
Encadré 5-1. Le premier cycle de l'immobilier logistique	245
Encadré 5-2. Portrait d'entreprise 1 : PRD, un promoteur spécialiste de l'immobilier logistique au service des investisseurs	248
Encadré 5-3. Portrait 2 : Argan, une foncière spécialiste de l'immobilier logistique en forte croissance patrimoniale	251
Encadré 5-4. Portrait 3 : AEW et la gestion d'actifs logistiques	254
Encadré 5-5. Portrait 4 : Sogaris, une SEM dans l'immobilier logistique	256
Encadré 5-6. Portrait 5 : Deret Immobilier (Deret HDI)	257
Encadré 5-7. Portrait 6 : Goodman, un Australien numéro 2 mondial de l'immobilier logistique	260
Encadré 5-8. Portrait 7 : Prologis, « Local partner to global trade », le modèle d'une firme intégrée et globale	267
Encadré 8-1. Grand Port Maritime du Havre	389
Encadré 8-2. Grand Port Maritime de Rouen	389
Encadré 8-3. Ports de Paris	392

Encadré 8-4. Aéroport de Paris.....	395
Encadré 8-5. La plate-forme multimodale Dourges Delta 3	413

Figures

Figure 0-1. Le champ des activités logistiques.....	9
Figure 0-2. L'entrepôt, le poids-lourd et le conteneur maritime : trois symboles de la logistique .	10
Figure 0-3. Proposition de périmètre pour la métropole parisienne	16
Figure 1-1. Cadre analytique	56
Figure 1-2 : La métropole parisienne et les terrains étudiés.....	64
Figure 1-3 : Venlo et le corridor portuaire de Rotterdam	70
Figure 2-1 : un entrepôt de la grande distribution (Auchan à Trappes, 78)	105
Figure 2-2 : une agence de messagerie.....	106
Figure 2-3 : un terminal fluvial à conteneurs.....	106
Figure 2-4 : une gare fret aérienne	107
Figure 2-5. La temporalité du réseau logistique de Carrefour entre 2009 et 2011.....	116
Figure 3-1 : Les échelles de la métropole parisienne.....	149
Figure 3-2. La métropolisation logistique française.....	153
Figure 3-3. La métropole parisienne dans le système logistique européen.....	155
Figure 3-4. Constructions d'entrepôts dans la métropole parisienne entre 1985 et 2009	166
Figure 3-5. Agglomérations urbaines et entrepôts dans la métropole parisienne.....	167
Figure 3-6. Agglomération parisienne et entrepôts	167
Figure 3-7 : Diagramme de distribution des superficies en fonction de la distance au centre de Paris.....	168
Figure 3-8 : Le desserrement croissant des entrepôts.....	169
Figure 3-9 : Anamorphose des constructions d'entrepôts et des constructions de logements individuels construit depuis 1985 (en m ² de SHON).....	172
Figure 4-1. Profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 et 2009	196
Figure 4-2. Profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 et 2009 en Seine-Maritime	199
Figure 4-3. Comparaison des profils immobiliers entre 1985 - 1997 et 1998 – 2009	203

Figure 4-4. Logistique et profil social des communes.....	210
Figure 4-5. Logistique et profil social des communes : développement de la typologie	211
Figure 4-6. Mitry-Mory et Compans.....	223
Figure 4-7. Trajectoire « Territoires servants ».....	226
Figure 4-8. La zone logistique du Val Bréon.....	228
Figure 4-9. Mer	231
Figure 4-10. La trajectoire « projet local de développement logistique ».....	232
Figure 4-11. Paysage logistique de la ville nouvelle de Sénart	233
Figure 4-12. Le développement logistique de Sénart.....	236
Figure 4-13. Les trajectoires « Etat aménageur » et gestionnaire d'infrastructure	238
Figure 5-1. Parc logistique Prologis Chanteloup de Moissy-Cramayel.....	263
Figure 6-1. La périurbanisation logistique : un système économique, politique et spatial.....	335
Figure 7-1. Les terminaux intermodaux dans l'Europe du Nord-Ouest.....	349
Figure 7-2. Géographie logistique de l'Europe du Nord-Ouest.....	350
Figure 7-3. Géographie logistique des Pays-Bas (surface d'entreposage par commune)	351
Figure 7-4. La stratégie spatiale nationale 2013 (a) et la vision 2040 (b).....	356
Figure 7-5. Géographie économique stratégique.....	357
Figure 7-6. « Réseau logistique international ».....	360
Figure 7-7. Le réseau de terminaux intérieurs d'ECT.....	366
Figure 7-8. Chronologie du développement logistique de Venlo	370
Figure 7-9. Les institutions et la gouvernance du Greenport Venlo	377
Figure 7-10. Zones logistiques, espaces horticoles et infrastructures du projet d'aménagement du Greenport Venlo.....	378
Figure 8-1. Entrepôts sur le port de Gennevilliers.....	401
Figure 8-2. Implantations logistiques sur le domaine foncier de Ports de Paris.....	402
Figure 8-3. L'autorité portuaire comme manager de cluster.....	406
Figure 8-4. L'« armature logistique régionale » dans le PDUIF 2014.....	413
Figure 8-5. Les CDT et leur état d'avancement.....	430

Tableaux

Tableau 1-1. Entretiens secteur logistique.....	60
Tableau 1-2. Entretiens immobilier logistique.....	61
Tableau 1-3. Entretiens territoires logistiques.....	66
Tableau 1-4. Entretiens gestionnaires d'infrastructure.....	67
Tableau 1-5. Entretiens politiques métropolitaines.....	69
Tableau 1-6. Entretiens Pays-Bas.....	71
Tableau 2-1. Evolutions des modes de transport (en t-km) entre 1990 et 2010 dans l'Union Européenne.....	83
Tableau 2-2. Répartition modale des transports intérieurs terrestres de marchandises en France en 1990, 2000, 2005 et 2011 (en % des t-km).....	83
Tableau 2-3. Deux grands types d'activités logistiques.....	95
Tableau 2-4. Classement des 25 plus grandes entreprises logistiques (chiffres 2013).....	97
Tableau 2-5. L'emploi logistique en France et en Île-de-France.....	100
Tableau 2-6. Matrice pour une typologie des établissements logistiques.....	117
Tableau 2-7. Essai de classification des perceptions locales du développement logistique en fonction des caractéristiques territoriales.....	122
Tableau 2-8. La logistique au croisement au croisement de trois politiques sectorielles.....	140
Tableau 3-1. Principales caractéristiques des échelles de la métropole parisienne.....	149
Tableau 3-2 : Construction immobilière en France entre 1985 et 2009.....	151
Tableau 3-3. Evolution de la concentration d'entrepôts en France (Indice de Gini, au niveau des aires urbaines).....	154
Tableau 3-4 : La périurbanisation logistique parisienne.....	164
Tableau 3-5. Le développement logistique des périphéries de l'Île-de-France.....	165
Tableau 3-6. Comparaison des degrés de périurbanisation logistique par taille d'aires urbaines.	169
Tableau 4-1. Profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 et 2009.....	197
Tableau 4-2. Profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 et 2009 en Seine-Maritime.....	199
Tableau 4-3. Les communes logistiques de la métropole parisienne.....	201
Tableau 4-4. Profils immobiliers des communes et logistique entre 1985 - 1997 et 1998 – 2009	204

Tableau 4-5. Profils immobiliers et situation spatiale	208
Tableau 4-6. Couleur politique du développement logistique	213
Tableau 4-7. Couleur politique des communes logistiques de 1989 à 2008	215
Tableau 4-8. Les principaux établissements logistiques de Mitry-Compans	222
Tableau 4-9. Les budgets municipaux de Compans et Mitry-Mory : 2009 – 2010 – 2011 (En milliers €)	225
Tableau 4-10. Les établissements logistiques de la zone logistique du Val Bréon.....	229
Tableau 4-11. Budget 2012 de la CCVB (en k €).....	229
Tableau 4-12. Les établissements logistiques de Mer.....	230
Tableau 4-13. Les principales implantations logistiques de Sénart	235
Tableau 5-1. Les principaux développeurs d’immobilier logistique en France	247
Tableau 5-2. Les principaux investisseurs et gestionnaires de fonds d’immobilier logistique	250
Tableau 5-3. Typologie des firmes de l’immobilier logistique ayant une activité en France	275
Tableau 6-1. Chiffres d’affaires et charges d’aménagement.....	313
Tableau 6-2. Comparaison des recettes fiscales	316
Tableau 7-1. Importance des activités logistiques dans l’économie régionale en termes de Location Quotients.....	352
Tableau 7-2. Importance des activités de « transport » dans l’économie régionale en termes de Location Quotients.....	352

Table des matières

Remerciements	3
Sommaire	5
Introduction Générale.....	7
1. Les activités logistiques	8
2. Le développement logistique.....	10
3. Développement logistique et métropole : le cas du Bassin parisien.....	13
4. Quelles actions publiques face au développement logistique de la métropole ?	17
5. Action publique métropolitaine et logistique : un champ de recherche à explorer	18
6. Une entrée par les modes de gouvernance de la métropole	20
7. Problématique de recherche : une géographie des modes de gouvernance du développement logistique.....	22
8. Hypothèses de recherche	23
9. Organisation générale de la thèse	24
Partie 1. Le développement logistique de la métropole.....	27
Chapitre 1. Métropoles et développement logistique : enjeux théoriques, cadre analytique et démarche méthodologique	29
Introduction	29
1. Métropolisation économique et gouvernance métropolitaine.....	29
2. Pour une géographie des modes de gouvernance du développement logistique de la métropole.....	46
3. Développement de la problématique et des hypothèses.....	57
4. Méthodologie de la recherche	59

Chapitre 2. Le secteur logistique : émergence et développement.....	72
Introduction.....	72
1. Les fondements du développement logistique	73
2. L’implantation logistique au cœur du développement logistique	102
3. La logistique comme secteur économique : institutions de représentation et politiques publiques 123	
Conclusion.....	144
Chapitre 3. La métropolisation logistique parisienne	146
Introduction.....	146
1. Métropolisation et logistique.....	147
2. La périurbanisation logistique parisienne	161
3. Radioscopie des acteurs et des politiques publiques du développement logistique parisien 175	
Conclusion.....	187
Conclusion de la Partie 1.....	188
Partie 2. Les modes de gouvernance de la périurbanisation logistique	189
Chapitre 4. Les trajectoires territoriales de la périurbanisation logistique	194
Introduction.....	194
1. La périurbanisation logistique : l’émergence de nouveaux territoires logistiques.....	194
2. Les trajectoires territoriales du développement logistique parisien.....	216
Conclusion.....	238

Chapitre 5. L’immobilier logistique : l’émergence d’une industrie de l’implantation logistique.....	240
Introduction.....	240
1. La naissance d’un marché immobilier logistique.....	242
2. « La montée de firmes d’infrastructures » (Lorrain, 2002a).....	262
Conclusion.....	273
Chapitre 6. Les politiques locales de la périurbanisation logistique.....	277
Introduction.....	277
1. Des conditions réunies pour l’établissement de régimes (péri-) urbains et de coalitions de croissance logistiques.....	279
2. Des modes de gouvernance pour produire les espaces logistiques.....	283
3. Le développement logistique silencieux de la banlieue rouge. L’exemple de Mitry-Mory et Compans.....	298
4. Sénart : Ville Nouvelle logistique.....	310
Conclusion.....	330
Conclusion de la Partie 2	336
Partie 3. Construire la métropole logistique : quand la logistique devient stratégique ...	341
Chapitre 7. Les modes de gouvernance de la régionalisation portuaire de Rotterdam : le cas de Venlo	346
Introduction.....	346
1. La régionalisation portuaire de Rotterdam et d’Anvers.....	348
2. Aménager la régionalisation portuaire.....	353
3. « Outside in » : une coalition portuaire à l’attaque de l’hinterland ?.....	360
4. Capturer les flux de l’hinterland : les transformations du mode de gouvernance du développement logistique de Venlo.....	368
Conclusion.....	383

Chapitre 8. Le « Grand Paris » logistique et la construction d'un agenda logistique métropolitain : des gestionnaires (aéro-) portuaires entre planification et compétition.....	385
Introduction.....	385
1. Des modes de gouvernance (aéro-) portuaires du développement logistique.....	387
2. L'entrée de la logistique dans l'agenda métropolitain : la planification francilienne et <i>Ports de Paris</i> 408	408
3. Le Grand Paris : le développement logistique au service de la compétitivité de la métropole parisienne.....	420
Conclusion.....	435
 Conclusion de la Partie 3	437
 Conclusion Générale.....	439
1. Les modes de gouvernance du développement logistique.....	439
2. Analyser la métropole européenne : périphéries, diversité des modes de gouvernance, implications des acteurs privés et gouvernabilité.....	443
3. Pistes de prolongement	450
 Bibliographie	453
 Annexes.....	482
1. Annexe 1 : grilles d'entretien types.....	482
2. Annexe 2 : classements des firmes logistiques par sous-ensembles	486
3. Annexe 3 : anamorphoses de l'urbanisation et de la périurbanisation parisiennes par type immobilier.....	488
4. Annexe 4 : Profil immobilier des communes du Bassin parisien entre 1985 et 2009.....	494
5. Annexe 5 : Typologie des communes de la métropole parisienne au regard des constructions de 1985 à 2009 selon un périmètre comprenant la Seine-Maritime.....	502
6. Annexe 6 : Les 84 « communes logistiques » de la métropole parisienne	504
7. Annexe 7 : Liste des membres du <i>Holland International Distribution Council</i> » (HIDC) / « <i>Nederland Distributieland</i> » (NDL)	507

Table des illustrations.....	510
Encadrés	510
Figures.....	511
Tableaux.....	513

Résumé

En raison des mutations des systèmes productifs et distributifs, les activités logistiques gagnent en importance au sein des régions métropolitaines telles que la métropole parisienne. Ce secteur fait irruption dans la métropole en y imprimant de nouvelles logiques économiques et géographiques. Ce développement économique va de pair avec une diversité de régulations publiques depuis des politiques communales et intercommunales (petites infrastructures de transport, zones logistiques), plutôt invisibles à l'échelle métropolitaine, jusqu'à des politiques métropolitaines (planification stratégique, compétition portuaire) en passant par la gestion d'infrastructures publiques spécifiques (ports et aéroports, terminaux ferroviaires). Ces différentes actions publiques, autour desquelles interagissent de nombreux acteurs publics et privés, constituent l'objet de notre recherche.

Cette thèse montre que la diversité des actions publiques impliquées dans le développement logistique rend compte de la coexistence de plusieurs modes de gouvernance du développement logistique, de différentes coalitions d'acteurs qui soutiennent le développement logistique. Notre objectif empirique est d'analyser ces coalitions et les situer parmi la diversité des modes de gouvernance à l'œuvre au sein de l'espace métropolitain. D'un point de vue plus théorique, nous proposons ainsi, à travers l'analyse de la gouvernance du développement logistique, un éclairage au sujet des ressorts de la gouvernance métropolitaine en termes de géographie des modes de gouvernance, des modalités de participation des acteurs privés à l'action publique et de construction d'un agenda et d'une gouvernabilité métropolitains.

Mots clés : Développement logistique, Gouvernance, Métropolisation, Périurbanisation, Compétition territoriale, Bassin parisien.

Abstract

Due to the transformations of production, distribution and consumption systems, logistics activities gain in importance in global city regions such as the Greater Paris Region. This economic sector bursts in these urban regions, bringing in new economic and geographic logics. This development is embedded in a diversity of public actions from municipal policies (small transport facilities, logistics zones), almost invisible at the regional scale, to metropolitan policies (regional planning, port competition), including the management of specific public infrastructures (ports and airports, rail terminals). These different public actions, structuring the interactions of a variety of public and private actors, constitute the object of this research.

This thesis demonstrates that the diversity of public actions involved in the logistics development of the Greater Paris Region corresponds to different coexistent modes of governance, to different coalitions of actors supporting this logistics development. The empirical aim is to analyze these coalitions while situating them among the multiple modes of governance at stake in the global city region. From a more theoretical point of view, this thesis draws some perspectives about metropolitan governance through the analysis of logistics development governance. It takes part in a better understanding of metropolitan governance in terms of modes of governance geography, in terms of participations of private actors in public action and in terms of social construction of a metropolitan agenda and governability.

Key words: Logistics development, Governance, Metropolization, Suburbanization, Territorial competition, Greater Paris Region.