

La diffusion spatiale des services aux entreprises : un révélateur des résistances territoriales aux innovations du système productif

Christine LIEFOOGHE

Laboratoire *Hommes, villes et territoires*, UPRES-EA1036
UFR de géographie et d'aménagement, Université de Lille 1
59655 - VILLENEUVE D'ASCQ Cedex
Email : christine.liefooghe@univ-lille1.fr

Résumé : Depuis les années 1980, l'innovation est le fruit d'une articulation de plus en plus étroite entre industrie et services de haut niveau. Ce nouveau modèle de système productif profite essentiellement aux métropoles, en termes de création d'emplois et de pouvoir de commandement. Les bassins industriels peu diversifiés opposent quant à eux une résistance systémique, spatiale et territoriale, à l'adoption des innovations, en particulier celle que constitue le recours aux services aux entreprises. L'angle théorique de la diffusion spatiale des innovations permet de décrypter ces freins à la modernisation d'un tissu industriel hérité des deux premières révolutions technologiques, celui en l'occurrence de l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais reconverti.

Mots-clés : Innovation. Diffusion spatiale. Services aux entreprises. Système. Nord-Pas-de-Calais.

Abstract : Since the 80s, innovations have emerged from the systemic combination between manufacturing industries and advanced producer services. That new production model benefits to metropolitan areas, through the employment increase and their economic power reinforcement. Old industrial districts on the contrary are resistant to the diffusion of innovations, specially to the use of producer services. Spatial and territorial inertia is revealed through the theoretical approach of innovation diffusion applied to the case of the former Nord-Pas-de-Calais coalfield, in the north of France, an industrial district build during the first technological revolution (coal, steam and steel) and transformed by redevelopment policies using technologies of the second industrial revolution (car industry).

Key words : Innovation. Spatial Diffusion. Producer Services. Systemic Approach. Nord-Pas-de-Calais Region.

L'innovation est au cœur de la dynamique économique et spatiale des services aux entreprises (SRE). Fruits de l'externalisation de fonctions de service par des entreprises industrielles et tertiaires appliquant les modèles d'organisation venus des États-Unis, les SRE sont aussi devenus des vecteurs de diffusion des innovations technologiques et organisationnelles par nécessité concurrentielle d'occuper de nouvelles niches de marché. La démultiplication et la dynamique spatiale des sociétés de services aux entreprises contribuent donc à la modernisation d'un système productif articulant désormais industrie et services. Cependant, le recours aux SRE est aussi une innovation dans les pratiques des entrepreneurs et des organisations, et la diffusion de cette innovation peut engendrer des résistances. Le développement de la demande de services est ainsi plus faible dans les bassins industriels peu diversifiés et qui se sont construits à partir des innovations technologiques et organisationnelles des deux premières révolutions industrielles. L'offre en SRE tend donc à se concentrer sur les métropoles, foyers d'innovations et centres de commandement économique. Ces dynamiques temporelles et spatiales sont mises en valeur par de récents travaux de géographie quantitative s'appuyant sur la théorie de la diffusion spatiale des innovations initiée dans les années 1950 par les travaux de T. Hägerstrand (Michel, 1998 ; Sabatier, 1996). En tenant pour acquis ces résultats⁽¹⁾, notre objectif fut alors de décrypter, par une démarche qualitative empruntant aux travaux pionniers sur la diffusion des innovations, les moteurs et les freins à la diffusion des services aux entreprises de haut niveau⁽²⁾ dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, nébuleuse urbaine et industrielle s'étirant sur cent kilomètres en marge de l'agglomération lilloise, système spatial hérité de

l'exploitation minière et modifié par les politiques de reconversion (Baudelle, 1994), système territorial en partie réfractaire aux innovations du système productif (Liefoghe, 2002).

I - DIFFUSION DES SRE ET INNOVATIONS PRODUCTIVES : QUELLE ARTICULATION ?

La diffusion des services aux entreprises, activités nouvelles et innovantes, est un indicateur de la transformation des systèmes productifs locaux. Les innovations productives sont alors moins la résultante de cette diffusion que le produit des interactions entre services et industrie, comme le montre l'exemple du bassin minier du Nord-Pas-de-Calais.

A – La diffusion des SRE : un marqueur spatial des transformations des systèmes productifs ?

Le développement des services aux entreprises à partir des années 1970 marque le passage d'une économie tirée par une industrie qualifiée de motrice à une économie dite post-industrielle mais articulant en fait industrie et SRE dans un nouveau système productif, pour répondre aux défis d'un monde plus concurrentiel, plus innovateur et plus normatif (fig. 1). Le besoin croissant en innovations technologiques et organisationnelles entretient la multiplication d'activités de service qui ne sont pourtant pas si nouvelles au regard de l'histoire : l'ingénierie, la publicité, le conseil apparaissent dès le milieu du XIX^e siècle, et dès cette époque s'amorce une diffusion spatiale des SRE au sein des systèmes urbains ; les régions industrialisées sont alors les postes avancés de cette émergence des services aux entreprises (Michel, 1998).

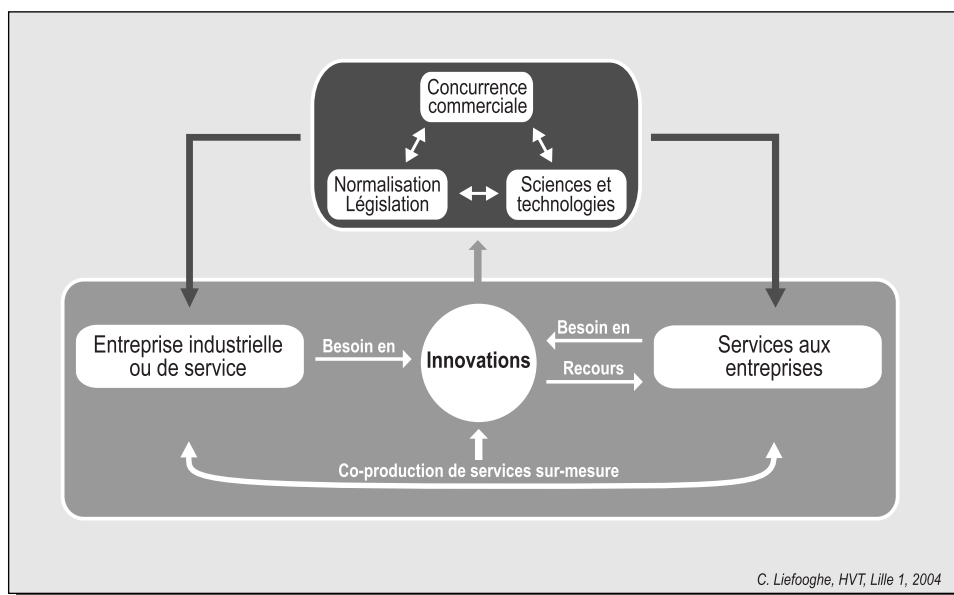


Fig. 1 : Pressions à l'innovation et interactions au sein du système productif

L'adoption, à partir des années 1950, des pratiques d'externalisation de fonctions de service, puis le développement des services à fort contenu informationnel dès les années 1970 entraînent une croissance cumulative du nombre des entreprises de SRE, doublée d'une propagation vers le bas de la hiérarchie urbaine. L'apparition dans une ville moyenne d'une activité qui existe depuis au moins cinquante ans dans la capitale est certes une nouveauté toute relative, mais ce phénomène de diffusion est révélateur des transformations du système productif local puisque la localisation des SRE est, en théorie, fonction de la proximité géographique entre prestataire et entreprise cliente. La diffusion de l'offre en service aux entreprises reflète donc en principe celle de la demande, elle-même révélatrice de l'adoption d'innovations productives ou organisationnelles. Cependant, cette phase récente de la diffusion spatiale des SRE délaisse pour partie les villes industrielles issues de la première révolution technique, mais qui n'ont pas su anticiper les virages technologiques de l'aéronautique, de

l'informatique ou de l'électronique. Cet "effet de barrière" est d'ordre structurel : il révèle l'inertie du système spatial hérité de l'histoire industrielle de ces régions, mais également la complexité du rôle des innovations dans les relations entre industrie et services. Il reflète en outre les particularités de la dynamique des marchés de SRE : la vente de prestations, services standardisés et plus encore co-production de services de haut niveau, ne constituent pas de simples opérations de transfert de compétences ou d'informations, mais dépend du degré de confiance établi au cours de la relation de service (De Bandt, Gadrey, 1994). Le recours à des sociétés de service aux entreprises relève ainsi d'un processus d'innovation culturelle, tant le comportement des entrepreneurs est souvent frileux à l'égard de services dont les économistes mesurent difficilement l'impact en termes de retour sur investissement. Le rôle de l'imitation et de la notoriété, l'intervention de médiateurs (CCI, organismes patronaux...) participent alors de la diffusion spatiale des SRE. En conséquence, l'effet de barrière a pour origine la résistance au changement du système territorial, c'est-à-dire du sous-système des acteurs participant de la transformation du sous-système spatial (Liefoghe, 2002). La dimension sociale, culturelle, psychologique de la diffusion des innovations est donc une donnée fondamentale non de la mise en évidence de l'effet de barrière mais de l'analyse des résistances territoriales aux innovations du système productif. L'exemple de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais est représentatif de ce phénomène de diffusion spatiale des services aux entreprises vers les villes moyennes, freiné par l'inertie d'un système territorial dont la mutation "post-industrielle" se fait attendre.

B - L'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais : une diffusion spatiale sélective des SRE

L'industrialisation précoce du nord de la France a favorisé l'émergence de services aux entreprises liés à l'industrie (Michel, 1998). Cependant, dans les années 1970, la déstabilisation économique des branches industrielles qui avaient constitué la base du développement du Nord-Pas-de-Calais freine la croissance des services de haut niveau au moment même où ces activités se diffusent dans la hiérarchie urbaine française. La métropole lilloise tente depuis dix ans de rattraper ce retard et concentre d'ailleurs aujourd'hui la plus grande part des emplois de SRE les plus qualifiés de la région (INSEE, 2002). En comparaison, l'ancien bassin houiller est caractérisé par une faiblesse persistante des SRE, en dépit de plus de trente années de diffusion spatiale des sociétés de services liée à l'adoption d'innovations productives⁽³⁾. En effet, les agglomérations industrielles de Valenciennes et Douai, au passé de ville marchande et de "ville de robe", furent dès les années 1970 des foyers d'émergence de bureaux d'études et d'ingénierie du fait de la politique d'externalisation de services opérée par les industries métallurgiques et ferroviaires. L'existence de sociétés de contrôle technique non destructif⁽⁴⁾, technologie innovante et pionnière dans les années 1960, a quant à elle pour origine les chantiers d'acheminement du gaz naturel de Hollande vers la France via le Valenciennois. Le marché de la construction de centrales nucléaires, et donc l'obligation faite à la chaudronnerie locale de fournir des produits dont les soudures ne tolèrent aucun défaut ont conforté le développement des sociétés de contrôle dans l'est du pays minier. Par contre, le centre et l'ouest du bassin ont été plus tardivement touchés par l'émergence des SRE du fait de la domination des Houillères dans ces zones d'emploi : les innovations technologiques et organisationnelles se faisaient au sein de l'entreprise, voire par la création de nouveaux services fonctionnels, dans un contexte de rétractation spatiale de l'exploitation minière. Cependant, dans les années 1970, la direction des HBNPC organise le sauvetage des savoir-faire de l'entreprise : entre Douai et Lens sont alors créées des sociétés de services spécialisées en organisation, en informatique, en ingénierie, en sécurité et analyse, chargées de conquérir les marchés nationaux. Certains services (organisation, qualité) vont d'ailleurs se positionner en fonction des besoins en innovation de l'industrie automobile implantée dans le cadre de la conversion du bassin minier. Dans les années 1980, les pratiques organisationnelles de ces constructeurs automobiles favorisent aussi le développement des SRE en région (fig. 2) : même si la métropole lilloise est le fournisseur essentiel en services de haut niveau, ces derniers s'implantent également sur le bassin minier, renforçant le pôle de services du Valenciennois et complétant la gamme des SRE existants entre Douai et Béthune. Enfin, la décennie 1990 voit se développer les SSII, les sociétés de publicité et de conseil, dynamique qui semble surtout profiter au centre et à l'ouest de l'ancien bassin houiller. Tel est le cas en valeur relative mais en valeur absolue, Douai et Valenciennes continuent de profiter de

leurs acquis historiques, la création de nouvelles activités s'ajoutant à la transformation des anciennes. Ainsi, la répartition actuelle des SRE sur l'ancien pays minier est un héritage des phases de développement industriel lié à l'exploitation houillère puis aux politiques de reconversion : plus on progresse vers l'ouest, plus les sociétés et les emplois de services aux entreprises sont rares, car la densité de ce tissu d'activités tient à la fois de la diversité historique des systèmes productifs locaux et aux pratiques organisationnelles des industries qui dominaient chacun des bassins d'emploi. Reste que cette dynamique de diffusion spatiale des SRE vient à l'encontre de la faiblesse actuelle de ces activités dans l'ancien pays minier, au regard de leur concentration cumulative sur la métropole lilloise. En fait, le jeu toujours changeant de l'articulation entre innovations, industries et services aux entreprises induit une alternance de phases de diffusion et de phases de désengagement spatial des SRE préjudiciable à leur ancrage dans un système spatial en reconversion, et responsable de l'effet de barrière mis en valeur par les travaux de géographie quantitative.

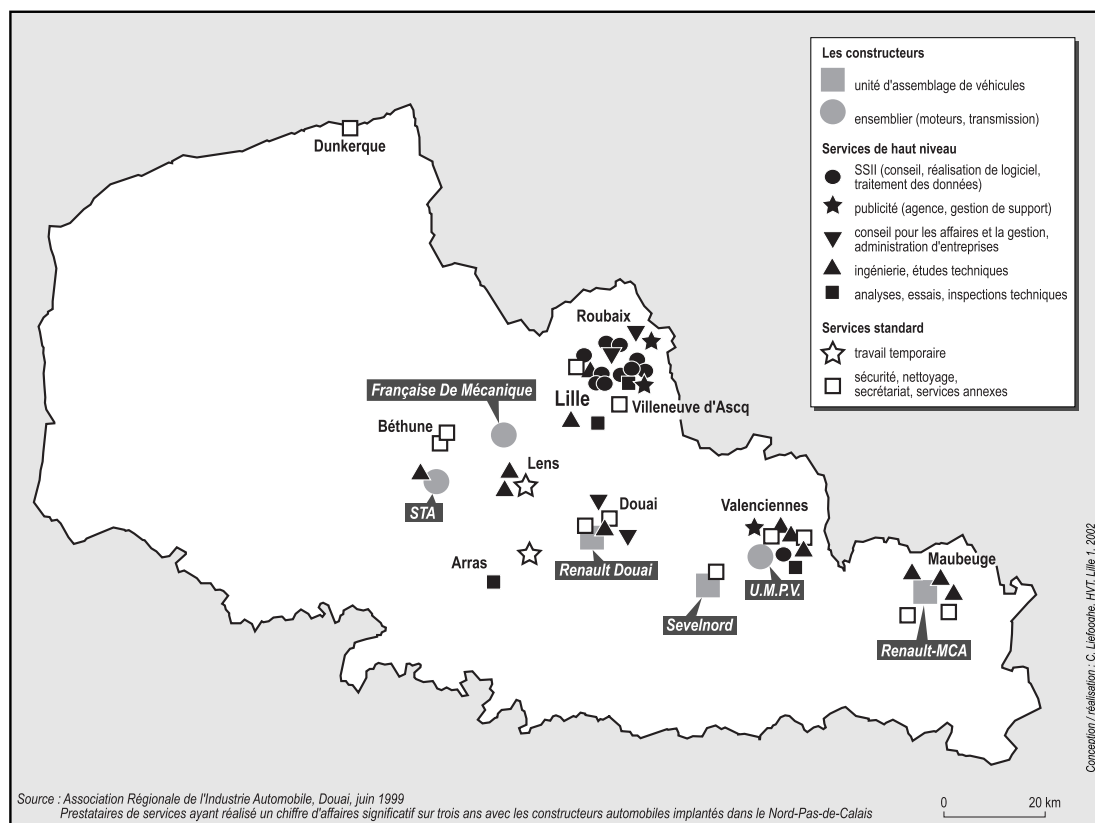


Fig. 2 : Les prestataires de services régionaux de l'industrie automobile du Nord-Pas-de-Calais

II – TRANSFORMATIONS D'UN SYSTÈME SPATIAL ET DIFFUSION DES SERVICES AUX ENTREPRISES

Les phases de diffusion spatiale des SRE, telles que nous venons de les exposer, supposent que l'offre est directement induite par l'existence d'une demande locale et que le principe de proximité nécessaire à la réalisation de la prestation implique une localisation sur le bassin minier. Cette équation est en fait de plus en plus complexe, soit parce que l'offre locale cherche à anticiper une demande latente, soit du fait des stratégies organisationnelles et technologiques des clients potentiels comme des prestataires de service.

A - Une ré-industrialisation du bassin minier peu inductrice de services aux entreprises

La spécificité économique de l'ancien pays minier, en tant qu'espace façonné par la grande industrie houillère et sidérurgique, a disparu grâce aux efforts de reconversion. Néanmoins, la nouvelle base économique n'est pas aussi inductrice de services aux entreprises que celle de la métropole lilloise,

bien que ces deux espaces aient un poids démographique du même ordre de grandeur. De fait, les créateurs d'entreprises de service de haut niveau qui tentent leur chance à Valenciennes, Douai, Lens ou Béthune font face le plus souvent à l'indigence du marché local. L'externalisation de fonctions par les grands établissements industriels concerne surtout des services opérationnels à faible qualification (fig. 2), et le recours à des services de haut niveau est piloté par les sièges sociaux le plus souvent extérieurs au bassin minier : les flux de demande potentielle sont donc détournés vers la métropole régionale ou vers Paris. Quant aux PME locales, leurs besoins sont faibles car elles se positionnent en sous-traitantes, le plus souvent dans des activités à faible niveau technologique. La structure économique de l'ancien bassin minier a donc été profondément modifiée en quarante ans, mais l'urgence sociale de la création d'emplois, les réalités de la structure des qualifications locales et les outils mis à la disposition des aménageurs ont contribué à la résilience du système productif. De plus, la fragilité économique du pays minier reconverti rend instable le développement des services aux entreprises, qu'ils soient de haut niveau ou de type banal : il ne peut alors y avoir d'effets cumulatifs, d'effets de milieu au bénéfice de l'auto-organisation d'un système de services aux entreprises en association avec d'autres activités dans un complexe de production territorialisé. De telles rétroactions négatives se retrouvent dans le jeu entre développement de l'offre de SRE et fonctionnement du marché locatif en immobilier de bureau (Liefoghe, 2003). Bien que la demande en surfaces tertiaires soit croissante depuis dix ans entre Valenciennes et Béthune, l'instabilité économique de ce bassin industriel en reconversion et l'existence d'un marché de seconde main, de faible qualité, en font un espace à risque évité par les investisseurs en immobilier de bureau : le manque de locaux modernes et fonctionnels entretient alors la faible attractivité de ces villes vis-à-vis des sociétés de service dynamiques et créatrices d'emplois. Un cercle vicieux s'est installé, en dépit des politiques de régénération visant à revaloriser les espaces urbains de l'ancien pays minier, alors que la dynamique immobilière de la métropole lilloise y conforte à l'inverse le développement des services de haut niveau. Cependant, cette résistance à la diffusion des SRE n'est pas seulement liée à la force d'inertie de la structure économique et urbaine, héritage du système spatial de la mine transformé par les politiques de reconversion ; elle relève également du rôle des innovations technologiques dans la formation des marchés de service et dans les choix de localisation des sociétés prestataires.

B - La complexité des liens entre innovations, industries et SRE

Dans les années 1970, les grandes entreprises capitalistiques de la métallurgie et de la construction ferroviaire ont répondu à l'aléa des marchés par l'externalisation des fonctions de bureau d'études et des services de contrôle. Cette innovation organisationnelle permettait de réduire les coûts inhérents aux besoins en main-d'œuvre qualifiée et en technologies innovantes. Les contraintes de la fréquence de la prestation de service (ingénierie) ou de l'encombrement du matériel (contrôle) ont alors induit la création d'un tissu local de SRE à proximité des gros clients industriels : les pionniers, souvent d'origine endogène, ont vite été suivis de l'implantation de groupes régionaux puis nationaux de services. Mais les innovations technologiques n'ont pas toujours un effet positif, surtout en phase de contraction des marchés : la littoralisation de la sidérurgie régionale, l'obsolescence des techniques dans la métallurgie et le ferroviaire ont totalement déstructuré le système productif du Valenciennois et du Douaisis. Dans les années 1980 en effet, les sociétés de services implantées dans le bassin minier voient leur position dominante remise en question, y compris celles qui venaient de défricher le marché de la construction automobile : la baisse tendancielle des prix, l'élaboration de technologies de plus en plus onéreuses, voire la ré-internalisation d'une partie des fonctions de service par les grandes entreprises industrielles laminent les petites sociétés de SRE du pays minier, et en particulier les pionniers qui ont construit le marché local. Quant aux filiales des groupes régionaux ou nationaux sises dans le bassin houiller, elles se replient sur Lille ou sur Paris, d'autant que la standardisation, l'informatisation et la miniaturisation des matériels permettent désormais une mobilité à partir des points centraux que sont les métropoles. Dans un troisième temps, la restructuration des entreprises rescapées du naufrage des industries traditionnelles se traduit par la diffusion dans ces établissements d'innovations engendrant de nouveaux besoins de service. Des initiatives émergent alors de sociétés de services locales qui prennent le virage des NTIC, mais les grands donneurs d'ordres industriels ne veulent pas dépendre de quelques prestataires, aussi innovants soient-ils, et cherchent à attirer des sociétés exogènes pour créer

de la concurrence. Seules certaines de ces sociétés choisissent de s'implanter dans le bassin minier puisque la mobilité des technologies utilisées permet une plus grande liberté d'implantation vis-à-vis du marché industriel. Néanmoins, ce desserrement de la contrainte spatiale est perturbé par une concurrence féroce entre sociétés de service de dimension nationale, voire internationale : le bassin minier peut alors constituer un terrain de conquête des marchés publics territoriaux, ce qui implique encore souvent un relationnel de proximité, voire l'engagement à créer des emplois locaux. La diversification commerciale est également une stratégie de survie adoptée par de petites SRE endogènes : élargissement de l'aire de prospection à partir du bassin minier, ouverture à la clientèle des PME et des collectivités territoriales, mais surtout renouvellement des métiers traditionnels par l'adoption des TIC et l'ouverture aux préoccupations environnementales. Ces SRE n'étant plus induits par la seule grande industrie, leur répartition dans l'ancien pays minier est plus homogène et dépend de plus en plus des stratégies spatiales des entrepreneurs, souvent liées à leur lieu de résidence. Il en est de même pour les nombreuses micro-entreprises de services informationnels (conseil, publicité, SSII) créées dans la décennie 1990. Anticipant une demande dans des créneaux jugés prometteurs et dont les barrières à l'entrée sont peu élevées, des "spécialistes à tout faire" ou des entrepreneurs ayant acquis une première expérience dans la métropole lilloise, voire dans d'autres villes françaises, espèrent exploiter une niche de marché dans un espace peu défriché par les sociétés de service lilloises. Néanmoins, cet effet d'évitement de la métropole leur est souvent préjudiciable car ce choix d'une localisation dans le bassin minier repose moins sur de réelles études de marché que sur des représentations mentales souvent trompeuses quant aux potentialités de développement des marchés de services innovants.

III – INNOVATIONS ET SYSTÈME TERRITORIAL : LE RÔLE DES ACTEURS ET LE POIDS DES MENTALITÉS

Les représentations mentales des acteurs économiques et institutionnels, ainsi que les réseaux sociaux qu'ils constituent peuvent tantôt freiner, tantôt accélérer la diffusion des innovations au sein d'un système territorial. De l'équilibre entre ces deux forces dépend la croissance de l'offre et de la demande en SRE dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais.

A - Les dimensions culturelles de la diffusion de la demande en services aux entreprises

La diffusion des nouvelles pratiques de production passe par les grandes entreprises, qui adoptent en pionnières les nouvelles technologies, les nouvelles formes d'organisation ou de management élaborées par des chercheurs ou des consultants et les diffusent au sein de leurs établissements régionaux. Par imitation, mais plus souvent par les liens de sous-traitance, une part de ces innovations se diffusent vers les PME, innovations dont la mise en place nécessite le recours à des sociétés de services avancés. Dans l'ancien bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais, des politiques ont tenté de faciliter cette propagation, par simple transfert ou par adaptation aux PMI des méthodes appliquées dans les grandes entreprises de l'industrie automobile ou ferroviaire. L'enjeu consistait à sauver une part du tissu de sous-traitance ferroviaire du Valenciennois ou à relever le niveau de structuration des PME locales en échange d'aides locales à l'implantation d'une entreprise de montage automobile. Expérimentées dans le Valenciennois, puis étendues à l'ensemble du Nord-Pas-de-Calais, ces tentatives ont mis en évidence la force d'inertie que constituent les mentalités forgées par plus de cent années de contrôle de l'espace, des PME et des populations par les grandes entreprises minières, métallurgiques et ferroviaires : manque d'esprit entrepreneurial, habitudes de production désuètes et modes d'organisation des PME qui n'ont organisé que le nom. Mais si l'on peut raser une friche ou introduire des machines neuves dans les usines, il est considérablement plus difficile de transformer la mentalité des chefs d'entreprise. Les politiques de développement de la demande en services informationnels, appliquées dès les années 1980, ont également partiellement échoué dans l'ancien bassin minier, du fait de la résistance des entrepreneurs de PME locales : manque de formation, peur des consultants ou d'ingénieurs qu'il faudrait embaucher, méfiance vis-à-vis de "l'importation" de concepts et de méthodes depuis Lille ou Paris sont quelques-unes des barrières qui freinent le recours aux services avancés. De sorte que s'est développé le nombre des prescripteurs publics et parapublics dont la fonction est de permettre la mutation culturelle et organisationnelle des entreprises de l'ancien

pays minier. Paradoxalement, cette pratique contribue aussi à freiner le développement de l'offre de services dans l'ancien bassin houiller.

B - Réseaux sociaux, représentations spatiales et développement de l'offre en SRE

Dans le pays minier, les acteurs du développement économique misent plus que jamais sur l'industrie pour créer des richesses : les services aux entreprises sont alors conçus comme un outil destiné à améliorer la performance de ce tissu industriel, mais leur localisation dans l'ancien bassin houiller n'est en aucune façon une priorité. Les représentations des prescripteurs et les réseaux sociaux qui constituent la trame de leurs milieux professionnels contribuent même au détournement des flux de services vers la métropole lilloise, voire vers Paris : le prestige de ces places joue contre le recours à des SRE du bassin minier, d'autant que les prescripteurs, les grandes entreprises et les PME innovantes perçoivent Lille et Paris comme des espaces proches, géographiquement et culturellement parlant. Inversement, les responsables de PME plus petites et/ou plus traditionnelles se représentent Lille et a fortiori Paris comme des territoires éloignés, tant du point de vue de la distance-temps que de celui de l'ambiance des milieux d'affaires : ces résistances psychologiques peuvent ainsi paradoxalement se transformer en moteur de développement de services aux entreprises sur le bassin minier. Le cloisonnement spatial, réel ou perçu, de l'ancien bassin houiller joue dans le même sens : le hiatus de voies autoroutières entre le Valenciennois et la zone de Lens-Douai, bien qu'en cours de résorption, est encore perçu comme un frein majeur de communication entre ces deux sous-espaces, ce qui entraîne la multilocalisation de certaines sociétés de services dans le bassin minier. Ce phénomène est accentué par l'esprit localiste d'entrepreneurs ou de collectivités locales qui accordent des marchés à la condition que les SRE soient implantés dans la même agglomération. Le développement de l'offre en services aux entreprises dans le pays minier dépend enfin de l'esprit pionnier d'entrepreneurs originaires du bassin houiller, qui choisissent d'y créer leur société pour éviter la concurrence de la métropole lilloise, voire la "mentalité" de certains milieux professionnels. Ils espèrent créer leur marché en terrain libre mais se heurtent à l'indifférence des grandes entreprises ou des prescripteurs, ou à la résistance des PME traditionnelles, des artisans et des commerçants réfractaires à des services qu'ils conçoivent comme une dépense plutôt que comme un investissement. Certaines sociétés jouent alors le rôle de vecteur de transformation du tissu local en cherchant, par le démarchage commercial et/ou par la construction de réseaux sociaux de proximité, à "éduquer" les chefs d'entreprise des petites structures. Ce long travail de construction d'un marché de services local ne profite pas toujours aux pionniers, qui défrichent le terrain mais voient ensuite ces embryons de demande capturés par de nouveaux arrivants cassant les prix et déstructurant le marché ainsi ébauché. Le développement et l'ancrage de services informationnels dans l'ancien bassin minier dépend donc à la fois de la volonté d'entrepreneurs locaux de s'enraciner dans leur territoire d'origine mais aussi de la capacité de ces entreprises à élargir leur marché à l'échelle régionale pour survivre.

Conclusion

Les innovations technologiques et organisationnelles qui ont touché le système productif français sont à l'origine de l'émergence des SRE dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais. Mais la dynamique économique et spatiale des services aux entreprises dans cet espace fut et reste très subordonnée au marché des activités industrielles, lui-même conditionné par le contexte économique international, la multiplication des innovations et la dépendance vis-à-vis de centres décisionnels exogènes. La succession de vagues d'innovations renouvelle en permanence le stock des sociétés de service, créant à chaque fois des formes spatiales différentes de répartition de ces activités. L'instabilité caractérise donc le développement des SRE dans l'ancien bassin houiller, système spatial encore marqué par une économie industrielle en perpétuelle restructuration, système territorial empesé par des héritages culturels et sociaux souvent réfractaires à la nouveauté. Sous-développement des services aux entreprises et fragilité du développement du bassin minier font système au risque d'entraîner cet espace dans la spirale du déclin dans un monde de plus en plus complexe et incertain. Inversement, la croissance cumulative des services de haut niveau sur l'agglomération lilloise n'est pas prête de s'enrayer : milieu entrepreneurial, effets d'agglomération, attractivité vis-à-vis des sociétés nationales

ou internationales jouent en faveur de la concentration des services très qualifiés sur la métropole régionale. Paradoxalement, la diffusion des SRE vers et au sein de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais dépend probablement du renforcement des centralités urbaines et des services à la population, administration et professions libérales pouvant constituer un embryon de marché de services et faire basculer ces nouveaux territoires urbains, par effet de diffusion de nouvelles pratiques culturelles, dans l'ère de l'information.

Notes

1 - Une étude quantitative de la diffusion des SRE n'est pas valide à l'échelle du bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, compte tenu des données disponibles.

2 - Ingénierie et études techniques, informatique, contrôle et analyses techniques, agences de publicité, conseil pour les affaires et la gestion.

3 - Sources : fichiers des CCI ; enquêtes en entreprise (stratégies spatiales et trajectoires de développement).

4 - Le contrôle non destructif consiste à radiographier la soudure plutôt qu'à la couper pour vérifier a posteriori qu'elle était parfaite.

Bibliographie

BAUDELLE G., 1994. *Le système spatial de la mine. L'exemple du bassin houiller du Nord-Pas-de-Calais*. Thèse de Doctorat d'État de Géographie, Université de Paris I-Panthéon-Sorbonne, 1 228 p.

DE BANDT J., GADREY J., 1994. *Relations de service, marchés de services*. Paris, CNRS éditions, 360 p.

INSEE, 2002. Les services aux entreprises dans le Nord-Pas-de-Calais. *Les Dossiers de Profils*. Lille, INSEE Nord-Pas-de-Calais, n° 69, 120 p.

LIEFOOGHE C., 2002. *La diffusion spatiale des services aux entreprises. Application à l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais*. Thèse de Doctorat en Géographie - Hommes-villes et territoires, Université de Lille 1, tome 1 (398 p.) et tome 2 (90 documents et 26 annexes).

LIEFOOGHE C., 2003. Enjeux et limites de l'action publique dans l'émergence d'un marché de l'immobilier de bureau : l'exemple de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais. *Géocarrefour*, pp. 323-335.

MICHEL S., 1998. *La diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains ouest-allemand, français et britannique (1850-1990)*. Thèse de Doctorat de Géographie, Université de Paris I, 456 p.

SABATIER L.-M., 1996. Les sélections interurbaines des services aux entreprises. *Mappemonde*, n° 3, pp. 23-27.