



HAL
open science

Perdants et gagnants du développement logistique de la métropole parisienne : quelle géographie de la domination ?

Nicolas Raimbault

► To cite this version:

Nicolas Raimbault. Perdants et gagnants du développement logistique de la métropole parisienne : quelle géographie de la domination?. Espace et rapports sociaux de domination, Où en est la recherche?, Sep 2012, France. 9p. hal-01057779

HAL Id: hal-01057779

<https://hal.science/hal-01057779>

Submitted on 25 Aug 2014

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.

Perdants et gagnants du développement logistique de la métropole parisienne : quelle géographie de la domination ?

Nicolas Raimbault, doctorant en Géographie, Université Paris-Est, IFSTTAR - SPLOTT.

Introduction

Les périphéries des grandes métropoles sont marquées par un développement, parfois fulgurant, d'entrepôts logistiques. Le fort développement du secteur logistique découle des mutations générales des systèmes productifs et distributifs : division accrue du travail à l'échelle mondiale, externalisation de certaines tâches et globalisation. Ces systèmes induisent de nombreux flux matériels. À charge des réseaux logistiques de les organiser. Concrètement, cela se traduit par un besoin d'espaces logistiques à proximité des grands marchés de consommation. Les couronnes périurbaines acquièrent de ce fait une opportunité nouvelle de développement économique, leur offrant une fonction autre que celle de villes-dortoirs, mais pouvant aussi poser localement de nouveaux problèmes. Ainsi la périurbanisation logistique s'inscrit-elle pleinement dans le chantier de l'analyse des périphéries comme « espaces sous domination et condition urbaine, niveau urbain sub-mondial » (DUMONT, HELLIER, 2010). Cette périurbanisation logistique est-elle porteuse d'une nouvelle fonction de centralité pour ces espaces ou constitue-t-elle au contraire un vecteur de domination plus aigüe encore ?

Les différents acteurs du développement logistique adoptent bien souvent un discours de victimisation. D'une part la plupart des logisticiens, prestataires indépendants ou filiales de groupes industriels ou de la grande distribution, se dit dominé par leurs donneurs d'ordre. D'autre part les territoires qui accueillent ces activités s'affichent comme « territoires servants »¹ des villes-centres et des autres territoires plus riches. Est-ce qu'une domination diffuse s'exerce sur tous les acteurs de ce développement économique qui apparaît ainsi doublement périphérique ? Qui sont alors les dominants ? A ce titre, explorer la géographie logistique sous le prisme des rapports sociaux de domination nous semble particulièrement heuristique. Nous en développerons deux principales dimensions. Tout d'abord nous analyserons les dominations à l'œuvre dans le système de production des services logistiques sous l'angle de ses conséquences territoriales. Parallèlement, les activités logistiques nécessitant un cadre bâti de grande ampleur, nous analyserons aussi les dominations propres au système de production des espaces logistiques. Le développement logistique s'inscrit en ce sens dans les deux circuits d'accumulation du capital d'Harvey (1978) : « production de la survaleur » et « investissement dans le cadre bâti ». Ce dernier aspect nous amènera ensuite à interroger les dominations se déployant au sein de l'action publique, dans l'esprit du « chantier de la gouvernance » (STONE, 1989, LE GALES, 1995). Ces politiques, essentiellement locales, rendent possible le développement logistique et tout particulièrement la production spatiale qu'il exige.

Comment les différentes échelles de domination s'articulent-elles ? Cette articulation est-elle facilitée par des logiques propres au secteur logistique ? Quel rôle y tient le mode de production de l'espace logistique ? L'espace périurbain, et sa configuration particulière en termes de pouvoirs publics, constitue-t-il un environnement favorable pour le développement logistique et ses logiques de financement ?

Nous nous appuierons dans un premier temps sur un travail statistique et cartographique de la géographie des implantations logistiques (RAIMBAULT, BAHOKEN, 2014) pour caractériser les périphéries supportant le développement logistique dans la métropole parisienne (1). Puis, grâce à un travail de terrain mené auprès d'acteurs de l'aménagement, de l'immobilier logistique et de

¹ Expression consacrée parmi les acteurs franciliens pour qualifier les communes de banlieue pressées d'accueillir les activités nécessaires à Paris mais indésirables *intramuros*.

collectivités locales, nous analyserons les ressorts, en termes immobiliers (2) et d'actions publiques (3), de la fabrique des espaces logistiques.

1. Le développement logistique : une fonction support pour des territoires servants ?

Les activités logistiques ont une place particulière dans la division internationale du travail. Elles ne produisent pas la survalueur², sans non plus relever des fonctions de commandement. Elles sont induites par leurs deux bornes : production et consommation. Cette activité est définie comme une fonction périphérique dans la chaîne. La position d'entre-deux est renforcée par l'externalisation progressive de cette fonction, qui acquiert de ce fait une visibilité propre. Cette position d'intermédiation n'est pas sans effet. Tout d'abord, ainsi identifiées, ces activités économiques sont appréhendées comme un coût, à réduire, à « rationaliser » (RAFFENNE, 2009). Ce ne sont pas des activités qui créent de la valeur mais des activités de services, dans un sens péjoratif, c'est-à-dire au service des autres activités, qui elles sont créatives ou productives. Les cadres de la logistique, mais aussi les ouvriers, conçoivent leur activité comme étant aux ordres du « client » (GABORIEAU, 2011), c'est-à-dire du propriétaire de la marchandise. Ces activités portent donc en elle une charge négative. Cette connotation est partagée, notamment parmi les élus des collectivités locales³. La mauvaise image des activités logistiques est souvent justifiée en termes de ratio avantages - coûts peu favorable localement mais, nous pouvons en faire l'hypothèse, découle aussi de cette position d'entre-deux qui rend difficile l'appréhension de son utilité sociale. En même temps, une grande part des activités logistiques n'est pas dé-localisable dans la mesure où elle suit la consommation. En termes spatiaux, elle ne relève ni des usines, c'est-à-dire des lieux de la production, ni de la ville comme lieu de consommation ou de reproduction, mais d'une périphérie tiers.

Parce que ces activités sont périphériques dans la chaîne de valeur, sont-elles destinées à des périphéries dominées, aux perdants de la compétition territoriale pour capter la valeur ajoutée (HARVEY, 1989) ? Y-a-t-il un lien de causalité entre de domination dans la chaîne de valeur, domination dans le travail (GABORIEAU, 2011) et domination territoriale ?

1.1. Activités indésirables pour territoires déshérités ?

Dans le contexte métropolitain, le développement logistique apparaît comme le développement économique local le moins intéressant, à la fois matériellement et symboliquement. Nous pouvons poser l'hypothèse suivante : seuls les territoires les moins bien dotés en ressources peuvent appréhender ce type d'implantations économiques comme une opportunité de développement.

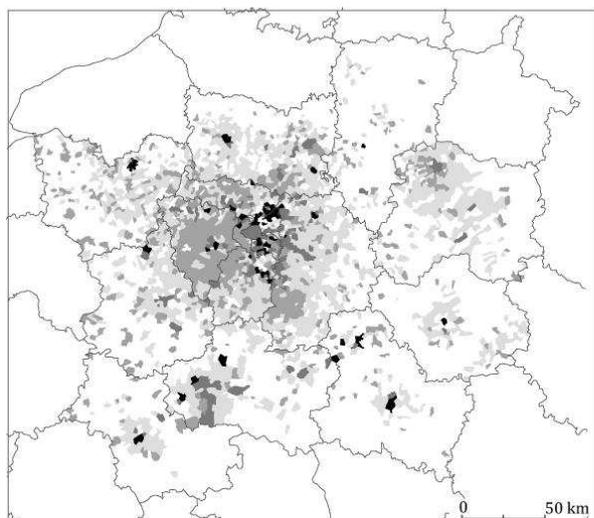
Cependant une approche statistique de cette question n'est pas univoque (RAIMBAULT, BAHOKEN, 2014). Si généralement les entrepôts ne se concentrent pas dans des territoires à population aisée, s'ils trouvent place dans des communes populaires, généralement en première couronne, héritage de la « banlieue rouge », ils s'implantent aussi largement dans des communes intermédiaires, souvent en grande couronne, dans les « villes nouvelles » franciliennes (fig1).

Figure 1 : développement logistique et fragmentation sociale de la métropole parisienne

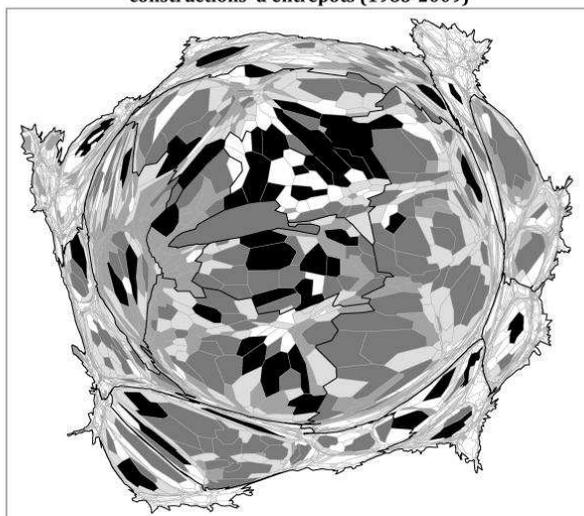
² Mais, si cette activité est organisée en marché, elle catalyse une forme secondaire de plus-value.

³ Comme lors des assises régionales du fret et de la logistique organisées par le conseil régional d'Île-de-France le 29 juin 2011.

Maillage administratif communal



Anamorphose du total cumulé des constructions d'entrepôts (1985-2009)



Caractéristiques des classes

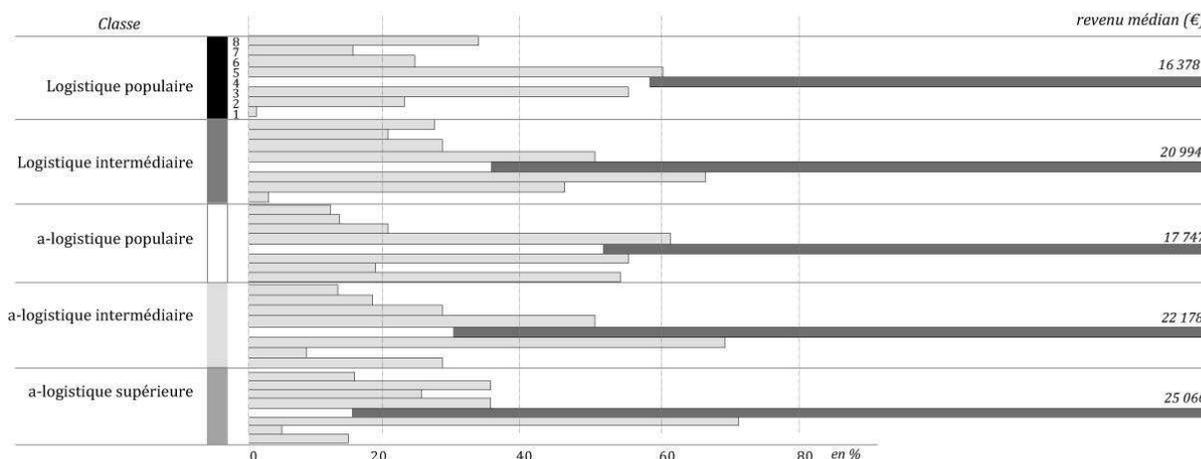
Variables

- 1- Part du nombre total de communes
- 2- Participation (en %) à la construction d'entrepôts de la métropole
- 3- Taux moyen d'imposition sur le revenu
- 4- Revenu médian (par unité de consommation)
- 5- Part moyenne des CSP inférieures
- 6- Part moyenne des CSP intermédiaires
- 7- Part moyenne des CSP supérieures
- 8- Potentiel financier moyen par habitant

Profil social des communes logistiques

(69,32% des communes)

- Logistique populaire
- Logistique intermédiaire
- a-logistique populaire
- a-logistique intermédiaire
- a-logistique supérieure



Sources : SIT@DEL 2, SOeS, 2012 ; Insee, 2011, Fond de carte : Route500, IGN, 2007.

Lecture du diagramme :

Les 146 communes de type "logistique intermédiaire" représentent 2,76% des communes de la métropole parisienne. Composées pour moitié (50%) de CSP populaires, elles ont accueilli 46% des constructions

Carte issue de : Raimbault, Bahoken, 2014.

Françoise Bahoken, Nicolas Raimbault, Université Paris-Est, IOSTAR, Sploot 2012.

Corollaire paradoxal mais bien connu : la construction d'entrepôts a, pour une part, lieu dans des communes "[fiscalement] riches de pauvres [habitants]", selon le modèle des communes industrielles. La construction d'entrepôts prolonge le processus de fragmentation socio-fonctionnelle de la métropole, enclenché par l'industrialisation selon un modèle français qui lie présence d'activités productives, populations défavorisées et ressources fiscales communales. Ce type de fragmentation liant aspects positifs et négatifs de l'accueil des activités logistiques et industrielles est très résilient. Il pourrait néanmoins être remis en cause par la réforme de la Taxe Professionnelle en 2010.

Quels sont les ressorts de cette géographie : domination ou volonté local de développement économique ? Il convient alors d'analyser les mécanismes des implantations logistiques.

1.2. Des trajectoires de « territoires servants » ?

Les logiques d'implantation des établissements logistiques sont similaires à celles de n'importe quelle entreprise privée qui « vote avec ses pieds » (THIEBOUT, 1956) entre zones d'activités. Elles ne sont pas planifiées. Il y a cependant une réception communale du fait des pouvoirs d'urbanisme des municipalités.

La trajectoire de développement des communes de Mitry-Mory et de Compans nous semble particulièrement emblématique. Situées au sud de l'aéroport Roissy-Charles de Gaulle, les deux communes concentrent environ 600 000 m² d'entrepôts, soit l'un des plus importants espaces de concentration logistique d'Île-de-France. Il ne résulte pas d'un projet local mais de la mutation commerciale d'une vaste zone industrielle, à destination de l'industrie chimique, aménagée (et donc imposée) par l'Etat durant les années 1970. Cependant, après une première utilisation essentiellement industrielle, les parcelles de cette zone d'activités ont été peu à peu vendues à divers logisticiens.

En raison de l'aéroport, ces deux communes sont soumises à de nombreuses contraintes d'urbanisme. Leurs possibilités de développement résidentiel sont très réduites. La logistique offre une opportunité réelle de développement. Elles apparaissent ainsi comme des « territoires servants », auxquels l'Etat a imposé dans l'histoire, en plus de l'aéroport et ses nuisances, des activités indésirables en zone dense (chimie). Cet héritage a entraîné des contraintes fortes, propices au développement logistique dans ces territoires. A Compans, en 2009, la taxe professionnelle⁴ a rapporté près de 4 millions €, dont environ 80% payé par les entreprises logistiques présentes, ce qui permet de financer près de la moitié du budget municipal. A cette somme s'ajoutent les taxes foncières acquittées par les propriétaires des entrepôts. La logistique permet à Compans d'être « un village riche de pauvres »⁵. L'action publique locale consiste à gérer un héritage en vue d'une redistribution municipale. Les entreprises logistiques, n'ayant pas d'intérêts locaux à sécuriser, n'ont pas besoin de peser sur les deux municipalités. Leur domination est diffuse.

Finalement, si la domination des activités logistiques au sein de la chaîne de valeur a des conséquences importantes en termes de domination dans le travail (GABORIEAU, 2011), elle ne semble toutefois pas se traduire par une domination visible à l'échelle du territoire. D'une part, ce développement économique ne catalyse pas de territoires de la relégation. Elle prolonge une fragmentation déjà à l'œuvre ou s'inscrit dans des trajectoires périurbaines moyennes. D'autre part, les entreprises logistiques ne pèsent pas directement sur les gouvernements, elles semblent s'en désintéresser largement. Logiques de domination économique et logiques de domination territoriale semblent ici en partie déconnectés. De plus, les travailleurs des établissements logistiques n'habitent souvent pas la commune d'implantation, ce qui dilue encore les effets économiques du développement logistique.

2. Logiques immobilières : une domination de la finance globale ?

Au sein du développement logistique, la question immobilière prend une importance de plus en plus grande, notamment lorsque l'implantation suppose l'aménagement d'une zone d'activités dédiée, c'est-à-dire souvent en périphérie éloignée. Ce processus introduit d'autres logiques de domination pesant davantage sur les territoires et leurs gouvernements. Il renvoie au second circuit du capital à l'origine du « *built environment* » (HARVEY, 1978). Sa prise en compte introduit potentiellement de nouveaux acteurs et mécanismes.

2.1. La plate-forme logistique comme produit financier pour investisseurs

La demande foncière et immobilière de ce secteur économique est particulièrement importante : depuis 1985, environ 95 millions de m² d'entrepôts ont été construits, soit autant que

⁴ Maintenant Contribution Economique Territoriale (CET).

⁵ Entretien avec le maire de Compans, 04/2011.

pour le commerce et les bureaux. Les montants investis sont équivalents à ceux du commerce : un peu moins de 10% du total de l'investissement immobilier⁶.

La construction et la gestion des entrepôts étaient pris en charge par les logisticiens eux-mêmes. Puis la question immobilière a été massivement externalisée à partir de la fin des années 1990 à un marché de promotion et d'investissement. Les raisons ont trait à l'évolution des normes comptables, à la standardisation des procès d'entreposage mais surtout aux contraintes propres aux implantations logistiques. Les logisticiens recherchent en effet de grands bâtiments en vue d'un usage éphémère de quelques années (RAIMBAULT, 2013).

Or la mise en place d'un marché d'investissement suppose de créer un produit immobilier de référence auprès des grands investisseurs. L'entrepôt logistique devient un produit lisible qu'il est possible d'acheter et de revendre, de louer et de relouer. Il devient un placement pour les grands investisseurs institutionnels : banques, assurances, fonds de pension. Du fait de sa financiarisation, les destinataires de l'immobilier logistique sont donc doubles : les utilisateurs d'entrepôts bien sûr, mais aussi les investisseurs financiers, auxquels le produit (forme et localisation) doit plaire.

Plusieurs types de firmes animent ce marché. Elles donnent à voir un gradient de financiarisation et de globalisation. Existente quelques foncières spécialisées qui développent des immeubles gardés en patrimoine. Ces entreprises peuvent aussi acheter des immeubles développés par des promoteurs, qui constituent le deuxième type. Ceux-ci ne gardent pas en patrimoine les entrepôts mais les vendent à des investisseurs : des foncières ou des investisseurs financiers institutionnels (assurances, banques) qui intègrent ces produits à leur portefeuille. Ces portefeuilles sont de plus en plus massivement gérés sous la forme de fonds privés d'investissement immobilier, spécialisés dans l'immobilier logistique, regroupant des capitaux de plusieurs investisseurs et gérés par une entreprise. Les deux premiers développeurs mondiaux, Prologis et Goodman, sont aussi des gestionnaires de fonds. Ils développent de l'immobilier, en tant que promoteur, puis ces actifs sont rachetés par les fonds qu'ils gèrent, dans lesquels ils détiennent une part de capital. Ils ont des activités sur tous les continents. Ces technologies financières ont permis de répondre à la demande d'espaces logistiques, voire au-delà, comme l'illustre la bulle créée en 2008. La financiarisation de l'immobilier logistique n'est en fait qu'une dimension du mouvement de financiarisation plus général de la dimension matérielle de la ville (LORRAIN, 2011).

Cette financiarisation n'est cependant pas sans conséquences. Les entrepôts dont la vocation est de prendre place au sein de fonds d'investissement doivent répondre à des critères très particuliers. La localisation est un critère premier. Un entrepôt doit être localisé dans « la dorsale », c'est-à-dire les marchés de Lille-Paris-Orléans-Lyon-Marseille, les autres localisations étant jugées trop risquées. Financiarisation et métropolisation vont donc de pair. Parallèlement, ce type de financement exige des actifs suffisamment liquides, dans lesquels il est possible d'entrer et sortir, en achetant, en vendant, en prenant des participations, tout au long du cycle de vie d'un bâtiment. Le fond d'investissement détenant un parc immobilier offre aux investisseurs cette possibilité.

Ce rapide panorama montre une globalisation et une financiarisation poussée de marché immobilier. Si l'immobilier résidentiel est présenté comme un marché atomistique et local (LORRAIN, 2002), au contraire, celui de l'immobilier logistique est concentré et globalisé, notamment avec Goodman et Prologis. Une des raisons, peut-être très structurante, relève des mécanismes de régulation de ce marché. On décrit l'immobilier comme un marché particulièrement encadré dans l'action publique locale, ce qui constitue une limite à sa globalisation (POLLARD, 2009). L'immobilier logistique y échappe-t-il partiellement ?

2.2. Intégration de la chaîne immobilière

La financiarisation et la globalisation vont de pair avec une intégration de la chaîne immobilière de l'entrepôt en aval, vers le *property management*⁷, pendant de la gestion de fonds, et en amont, vers l'aménagement et donc vers l'action publique, c'est-à-dire un contrôle de la totalité

⁶ Source : Sit@del2 et Jones Lang LaSalle, 2009.

⁷ La gestion concrète de l'immobilier pour le compte des utilisateurs.

du processus. En ce sens, les entreprises les plus insérées dans la globalisation et la financiarisation sont paradoxalement celles dont l'ancrage local est le plus important.

En effet, développer un entrepôt, et à plus forte raison une zone d'entrepôts, ne nécessite pas seulement de faire la synthèse entre les intérêts des utilisateurs et ceux des investisseurs. Ce développement doit être accepté par les communes d'implantation, et leur gouvernement. L'obtention d'un permis de construire relève de négociations avec les communes. Mais surtout, l'accès au foncier reste un pouvoir local du maire. Or « le nerf de la guerre, c'est le foncier [...] une bonne partie de notre énergie est consacrée à la recherche du foncier » (Entretien avec un promoteur). Pour pouvoir accueillir un entrepôt, un terrain doit être classé dans le Plan Local d'Urbanisme (PLU) comme activités économiques. De plus l'aménagement de zones d'activités est traditionnellement une politique municipale ou intercommunale. L'activité de développement d'entrepôts est donc très dépendante des politiques des 36 600 communes françaises, dont beaucoup ne sont pas en capacité de viabiliser les grandes surfaces nécessaires aux activités logistiques. Un moyen de limiter cette dépendance est de transformer ces politiques locales fragmentées en un marché pour les promoteurs.

« 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 avec un promoteur).

Le promoteur devient alors aménageur-promoteur. Or le métier d'aménagement, notamment sa temporalité, est très différent de celui de la promotion. Il s'agit d'un côté de négocier avec le politique 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. Ces entreprises 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 représentant des logisticiens, ces derniers souhaitant rarement entrer dans le jeu des coalitions locales.

La firme Prologis est celle qui est allée le plus loin dans cette logique d'intégration. Elle est aujourd'hui « aménageur-promoteur-investisseur-gestionnaire de fonds » immobiliers et de parcs logistiques. Cette structuration offre un pouvoir fort au privé au sein de la production des espaces logistiques, malgré des pouvoirs publics locaux théoriquement forts. Elle se traduit par une domination formelle sur les processus d'aménagement, c'est-à-dire sur l'action publique locale. Cette privatisation poussée a-t-elle été rendue possible par la faiblesse des pouvoirs publics dans les espaces de développement logistiques ? Quelle place reste-il alors à l'action publique locale ?

3. Coalitions de croissance logistique

David Harvey lie le rôle central de l'urbanisation dans la circulation du capital, dont nous venons de dépeindre un aspect avec l'immobilier logistique, à la mutation de l'action locale dans les années 1970 depuis le « *managerialism* » à l'« *entrepreneurialism* » (1989). Cette démonstration rejoint celle de la domination structurelle des entreprises privées sur les gouvernements locaux pour la conduite de l'action urbaine, notamment théorisée par les concepts de « coalition de croissance » (LOGAN, MOLOTCH, 1987) ou de « régime urbain » (STONE, 1989). Cela conduit les gouvernements urbains à privilégier les intérêts des entreprises, afin de les attirer dans leur territoire, aux autres intérêts, notamment ceux de leurs résidents, jugés moins stratégiques. Or les activités logistiques ne sont pas attractifs pour la totalité des territoires, la concurrence est donc limitée à certains d'entre eux. De plus, nous avons mis en exergue la faiblesse des relations ayant lieu entre les entreprises logistiques elles-mêmes et les gouvernements locaux. La négociation de l'implantation logistique repose largement sur l'industrie immobilière. Enfin, ces développements immobiliers importants ont souvent lieu dans de petites communes, aux capacités administratives limitées. Comment le capital du second circuit d'accumulation s'ancre-t-il concrètement dans les territoires d'implantation logistique ? Nous nous appuyerons sur deux exemples, Val Bréon et Sénart (77), qui relèvent de deux configurations différentes des pouvoirs locaux.

3.1. Val Bréon : projet de territoire logistique en recherche de capacités

La Communauté de communes du Val Bréon (CCVB) est située à environ 50 km à l'est de Paris. Le volontarisme politique a joué un rôle primordial dans le développement de cette zone logistique. La CCVB a été créée pour porter l'érection d'une zone d'activités intercommunale de 200 ha dédiée aux activités logistiques. L'objectif est de créer de nouvelles ressources fiscales pour développer de nouvelles politiques publiques.

Or la communauté de communes n'a pas les capacités de développer un tel projet. Les élus cherchent un aménageur-promoteur pour financer et conduire ce qui représente alors la plus grande Zone d'Aménagement Concerté (ZAC) privée d'Île-de-France. Celui-ci finance la totalité de l'opération (300 millions €), gère l'aménagement et la vente des 400 000 m² de bâtiments logistiques construits. Mais son rôle est encore plus grand. Il s'agit notamment de négocier une sortie de crise avec deux associations de défense de l'environnement bloquant le projet. C'est donc l'acteur privé qui hérite de cette question pourtant hautement politique. La société coordonne aussi la révision du PLU car la commune n'a pas les capacités administratives de la mener. 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. Celles-ci ont abandonné une certaine maîtrise de leur territoire en échange d'une économie considérable. Les recettes en CET et taxe foncière générées par la zone logistique financent presque totalement le budget de 10 millions € de la CCVB. 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, que ce dernier a pu adapter aux critères des investisseurs.

Cette histoire est représentative des projets où la maîtrise publique locale est faible, malgré les pouvoirs théoriques des collectivités en aménagement et urbanisme. Ce processus peut-être lu comme celui d'une coalition de croissance puisque l'entreprise privée a réalisé la plus-value foncière grâce à l'action 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. La domination repose ici sur l'incapacité publique locale.

3.2. Sénart : régime immobilier d'Etat contre méthode Prologis

Sénart est une Ville Nouvelle dont les politiques de planification et d'aménagement des zones d'activités économiques sont à la charge d'un Etablissement Public d'Aménagement (EPA Sénart) sous tutelle de l'Etat. Sa mission principale 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. Pour ce faire, l'établissement public a explicitement fondé sa stratégie sur le développement logistique dès les années 1990, période principale de développement de ce territoire. Ce développement n'était pas acquis, le territoire n'étant pas reconnu comme particulièrement propice aux activités logistiques. Pour attirer des entreprises logistiques, l'établissement a tissé des liens non pas avec des logisticiens mais avec un certain nombre de promoteurs et d'investisseurs, qu'il organisa peu à peu en réseau. Le directeur du service économique de l'EPA Sénart est le fondateur et le premier animateur de l'Afilog, l'association des entreprises de l'immobilier logistique.

Dans ce territoire, le développement logistique relève d'une coalition de croissance, tendue vers l'objectif d'attirer des emplois, et secondairement de générer des revenus pour l'aménageur public. Le réseau étant pérenne, cette coalition s'apparente à un régime urbain (STONE, 1989). Cependant, cette coalition de croissance n'est pas animée par une alliance entre le gouvernement local et une élite locale de propriétaires fonciers et d'entrepreneurs telle que celles décrites par Logan et Molotch (1987). Elle est le fait d'une agence étatique locale et de promoteurs nationaux. Elle est en quelque sorte hors sol et permise par le régime particulier des villes nouvelles. C'est une coalition de croissance animée par l'Etat local, un régime étatique de développement immobilier logistique.

Ce régime est cependant peu à peu remis en cause à mesure que les pouvoirs de l'EPA sont décentralisés auprès des collectivités locales. Celles-ci cherchant à davantage contrôler leur

développement, une défiance s'est installée. Mais davantage qu'une entrave, ce nouveau contexte est l'opportunité d'un développement logistique sous d'autres formes.

Le promoteur-investisseur Prologis ne fait pas partie du réseau d'immobilier logistique monté par l'EPA. Il n'a pas d'entrée dans ce marché important. Cependant, au début des années 2000, il acquiert à Moissy-Cramayel une centaine d'hectares auprès d'un agriculteur dont l'entreprise est en liquidation judiciaire. Il s'ensuit une longue négociation avec la mairie pour changer le PLU de telle sorte que Prologis puisse développer de manière privée une zone logistique. Bien qu'au départ réticent à toute implantation logistique, le projet de Prologis a donné au maire le sentiment paradoxal de maîtriser son développement économique, c'est-à-dire de ne pas dépendre de l'EPA :

« C'est parce que 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 qu'avec l'établissement public, [...] ils n'ont pas complètement besoin de moi pour faire, donc ils sont peut-être moins attentifs à la demande des élus. »

Ce projet a ainsi été permis par l'établissement d'une coalition de croissance montée contre le régime immobilier particulier de l'EPA Sénart.

Conclusion : le développement logistique dans les marges de l'action publique

La financiarisation de l'immobilier logistique a largement privatisé la production et la gestion des espaces logistiques. Dans un contexte de faibles capacités locales, cette privatisation est apparue comme une solution et a été à ce titre légitimée. Plus que la place des activités logistiques dans la chaîne de valeur, le premier circuit du capital, c'est le mode particulier de production de l'espace logistique qui nous semble être un vecteur d'une domination sur les gouvernements des territoires périurbains. Les spatialités propres au secteur logistique - fluidité, globalisation d'une part, localisations périurbaines d'autre part - représentent une opportunité de financiarisation et de privatisation particulièrement poussée.

Cette géographie logistique correspond ainsi à celle de la densité politique et publique de l'espace. L'espace périurbain logistique apparaît bien comme un tiers espace selon la définition de Vannier (2000) : déficit d'ingénierie publique, d'action et de représentation (locale et nationale) publiques et politiques, déficit de construction politique. L'exemple de Sénart montre cependant que plus que les outils publics, c'est la capacité locale de politisation des enjeux du développement logistique qui fait défaut. Les vacances politiques du tiers espace sont propices au déploiement des logiques de marché. La situation spatiale périphérique des zones logistiques constitue une ressource offrant un gain de pouvoir, des leviers pour cette action privée. Cette inégale géographie de l'action publique pose des limites au droit, ici aux pouvoirs publics décentralisés en matière d'urbanisme.

Elle dévoile finalement une logique spatiale de la métropole parisienne consistant à repousser certaines fonctions-supports, et donc à se désintéresser de leur régulation. Le développement logistique est ainsi relégué aux marges de l'action publique. Le désintérêt métropolitain pour les fonctions économiques périphériques favorise la mise en place d'un mode de régulation par les acteurs privés de l'immobilier. Le caractère périphérique, d'un point de vue économique et spatial, des activités logistiques va ainsi de pair avec une régulation de type périphérique.

Bibliographie

DUMONT M., et E. HELLIER (dir.) *Les nouvelles périphéries urbaines : formes, logiques et modèles de la ville contemporaine*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2010.

GABORIEAU D., « « 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, 25,26 et 27 janvier 2012.

HARVEY D., "The urban process under capitalism: a framework for analysis", *International Journal of Urban and Regional Research*, 1978/2, p. 101-131.

HARVEY D., *The Limits to Capital*, Oxford, Blackwell, 1982.

HARVEY D., "From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism", *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, vol. 71, n° 1, *The Roots of Geographical Change: 1973 to the Present*, 1989, p. 3-17.

LE GALES P., « Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine », *Revue française de science politique*, 45e année, n°1, 1995. pp. 57-95.

LOGAN J. et H. MOLOTCH, *Urban Fortunes. The Political Economy of Place*, Berkeley, University of California Press, 1987.

LORRAIN D., « Capitalismes urbains : la montée des firmes d'infrastructures », *Entreprises et histoire*, vol. 30, 2002/2, p. 7-31.

LORRAIN D., « La main discrète. La finance globale dans la ville », *Revue Française de Science Politique*, vol. 61, n°6, 2011, p. 1097-1122.

POLLARD J., sous la dir. de Patrick Le Galès, *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, Sciences Po, 2009.

RAIMBAULT N. et F. BAHOKEN, « Quelles places pour les activités logistiques dans la métropole parisienne ? », *Territoires en mouvement*, n°22 : «Villes et industries : crises, recompositions, et nouvelles dynamiques», 2014, sous presse.

RAIMBAULT N., 2013, « Accumulation logistique dans la métropole parisienne : des gestionnaires d'infrastructures privées en périphéries, nouveaux acteurs de la gouvernance métropolitaine ? », *Colloque International Futurs urbains, Enjeux interdisciplinaires émergents pour comprendre, projeter et fabriquer la ville de demain*, Université de Paris-Est, 16-18 janvier 2013.

RAFFENNE M., sous la dir. de Jean-Pierre Durand, *La rationalisation de la logistique. De la supply chain à la coopération complexe externe dans le travail*, Thèse de doctorat en Sociologie, Centre Pierre Naville, Université d'Évry Val d'Essonne, 2009.

STONE C., *Regime Politics: Governing Atlanta, 1946-1988*, Lawrence, University Press of Kansas, 1989.

THIEBOUT C., "A pure theory of local expenditures", *Journal of Political Economy*, n° 64 (October), 1956, p. 416-424.

VANIER M., « Qu'est-ce que le tiers-espace : territorialités complexes et construction politique », *Revue de Géographie Alpine*, n°1, tome 88, 2000, pp.105-113.