GÉOGRAPHIE LOGISTIQUE ET GÉOGRAPHIES URBAINES : L'HYPOTHÈSE D'UNE TRIPLE DÉCONNEXION

Nicolas RAIMBAULT,
Doctorant, Université Paris-Est, IFSTTAR-SPLOTT.[1]

Résumé :
Le développement logistique se traduit par l'accumulation d'entrepôts dans les métropoles. On peut donc l'analyser comme une forme d'urbanisation. Cette dernière a des conséquences importantes pour les professionnels de ce secteur en termes, par exemple, de déplacements domicile-travail des employés des entrepôts ou d'espaces pratiqués par les chauffeurs routiers. Or ces entrepôts se construisent toujours plus loin en périphérie. C'est pourquoi nous proposons d'étudier l'hypothèse d'une déconnexion entre géographie logistique et géographies urbaines selon trois dimensions : spatiale, économique et institutionnelle (Hall, Clark, 2011). Tout d'abord, la périurbanisation logistique est-elle une forme de déconnexion spatiale ? Ensuite, le régime de production des espaces logistiques est-il déconnecté de la production urbaine générale, tant économiquement qu'institutionnellement ? Enfin, est-ce le résultat de la déconnexion entre production du bâti logistique et production du service logistique ? Nous nous appuierons sur l'étude de la métropole parisienne pour répondre à ces questions.
***Mots Clés** : géographie logistique, géographies urbaines, déconnexion, production de l'espace, métropole parisienne.*

Abstract:
Logistics development leads to the accumulation of warehouses and distribution centers in metropolises. Thus it could be analyzed as a form of urbanization. This latter have serious consequences in terms of the commuting of the employees of warehouses or in terms of the spaces practiced by truckers, for instance. Warehouses are built farer and farer in the suburbs. That is why we would like to study the hypothesis of a process of disconnection between logistics geographies and urban geographies according to three dimensions: spatial, economic and institutional (Hall, Clark, 2011). First, is the logistics suburbanization a form of spatial disconnection? Then, is the production of the logistics spaces disconnected from the rest of the urban production, both in terms of economic and institutional relationships? Eventually, is the disconnection between logistics geographies and urban geographies the outcome of the disconnection of the production of the logistics built environment from the production of logistics services? We will answer these questions on the basis of the study of the Paris region.
***Key-Words :** logistics geography, urban geographies, disconnection, production of space, Paris region*

Introduction :

Le développement des systèmes logistiques, découlant des mutations économiques actuelles, se traduit par l'accumulation d'entrepôts aussi nommés plates-formes logistiques, dans les territoires métropolitains (Hesse, 2008) tels que celui de Paris. Il s'agit des lieux où s'effectue la collecte des marchandises pour en assurer ensuite la distribution vers différents destinataires, des opérations de groupage/dégroupage, un stockage plus ou moins long dans

[1] Je tiens à remercier tout particulièrement Françoise Bahoken, qui est l'auteure des différentes cartes présentées dans cet article et réalisées dans le cadre d'une publication commune (Raimbault, Bahoken, 2014).

l'attente de sa distribution, le passage d'un mode ou d'un véhicule de transport à l'autre. Le développement logistique se traduit donc par une intense construction d'entrepôts, c'est-à-dire par une forme d'immobilier d'entreprise. Depuis 1985, environ 95 millions de m² d'entrepôts ont été construits en France, soit autant que pour le commerce et les bureaux[2]. Ces besoins ont peu à peu conduit à l'émergence d'un marché immobilier spécifique (Hesse, 2004 ; Raimbault, 2013a).

Le développement logistique peut donc s'analyser comme une forme d'urbanisation. Cette dernière a des conséquences importantes pour le travail des professionnels de ce secteur. Par exemple, sa forme détermine largement les contraintes de déplacements domicile-travail des manutentionnaires des entrepôts et par suite leurs espaces de vie et leur accès aux équipements. Par ailleurs, elle tend à réduire les espaces pratiqués et vécus par les chauffeurs routiers aux « non-lieux » (Augé, 1992) de la route et des périphéries. Ces travailleurs représentant dans la métropole parisienne environ 10% de la main d'œuvre (DRIEA, 2012), cette question n'est pas anecdotique.

De nombreux observateurs font le double constat d'une multiplication et d'un desserrement toujours croissant des entrepôts au sein des périphéries urbaines métropolitaines (Cidell, 2009 ; Dablanc, Andriankaja, 2011 ; Frémont, 2012 ; Dablanc, Ross, 2012). À partir de ce diagnostic, nous proposons d'étudier l'hypothèse d'une déconnexion à l'œuvre entre géographie logistique et géographies urbaines, en posant la question de ses conséquences en termes de visibilité et d'invisibilité des fonctions logistiques à l'échelle métropolitaine.

La notion de « déconnexion » (Hall, Clark, 2011) peut être définie selon trois dimensions. P. V. Hall et A. Clark, en étudiant les dynamiques de connexion-déconnexion-reconnexion des ports maritimes vis-à-vis des villes portuaires, montrent que la déconnexion est à la fois spatiale, économique et institutionnelle. La déconnexion spatiale consiste en l'éloignement des fonctions portuaires du reste de l'espace urbain. La périurbanisation logistique est-elle une forme de déconnexion spatiale ? Nous poserons cette question dans une première partie. La déconnexion économique étudiée par P. V. Hall résulte du fait que l'échelle géographique des

[2] Source : sit@del2, 2011

activités portuaires transcende largement celle de l'économie urbaine. L'intérêt économique du port et celui de sa ville sont ainsi déconnectés. Enfin, la déconnexion institutionnelle a trait au mode de gestion des ports passant d'une autorité dépendant du gouvernement urbain à une autorité relevant d'un autre échelon de gouvernement, autonome du gouvernement urbain, voire à une autorité privée autonome. En appliquant ces deux dernières dimensions de la déconnexion au développement logistique, nous nous demanderons dans une deuxième partie, si le régime de production du bâti logistique, à la fois public et privé, est connecté ou déconnecté, économiquement et institutionnellement, de la production urbaine et périurbaine générale. Enfin, dans une dernière partie, nous étudierons les conséquences de la déconnexion, institutionnelle et économique, entre production du bâti et production du service logistique. Nous essaierons ainsi de saisir si ces trois déconnexions s'articulent. Nous nous appuierons sur l'étude de l'Île-de-France et de ses espaces alentours pour répondre à cette question.

Cet article constitue une relecture et une mise en système de différents travaux, consacrés aux mutations de la géographie logistique, à l'action publique les sous-tendant et à l'industrie immobilière logistique. Ces travaux ont fait l'objet de publications (Bahoken, Raimbault, 2012 ; Raimbault, 2013a et 2013b ; Raimbault, Bahoken, 2014) et de communications (Raimbault, 2013c ; Raimbault, 2014). Nous renvoyons donc à ces références pour une présentation détaillée des résultats que nous exposerons dans cet article. Nous les relions et les articulons ici sous l'angle original de l'hypothèse d'une triple déconnexion.

1. Déconnexion spatiale : une périurbanisation logistique en voie de singularisation

Si la simple observation des périphéries urbaines françaises indique une participation de l'immobilier logistique à l'étalement urbain, quelle en est exactement la géographie ?

1.1. Un développement logistique de plus en plus périphérique

D'un point de vue statistique, les entrepôts sont localisés dans les communes de banlieue et

périurbaines[3] des principales aires urbaines de la métropole parisienne. Leur construction[4] participe de la périurbanisation au sens large, qu'il s'agisse des communes de banlieue ou des communes périurbaines au sens strict (84%). Elle a eu lieu pour 53% au sein d'espaces situés dans la continuité du bâti de la ville de Paris (la définition d'une commune de banlieue) et pour 31% dans des communes situées dans l'aire fonctionnelle parisienne mais physiquement distinctes de l'agglomération parisienne (leur paysage est d'aspect rural).

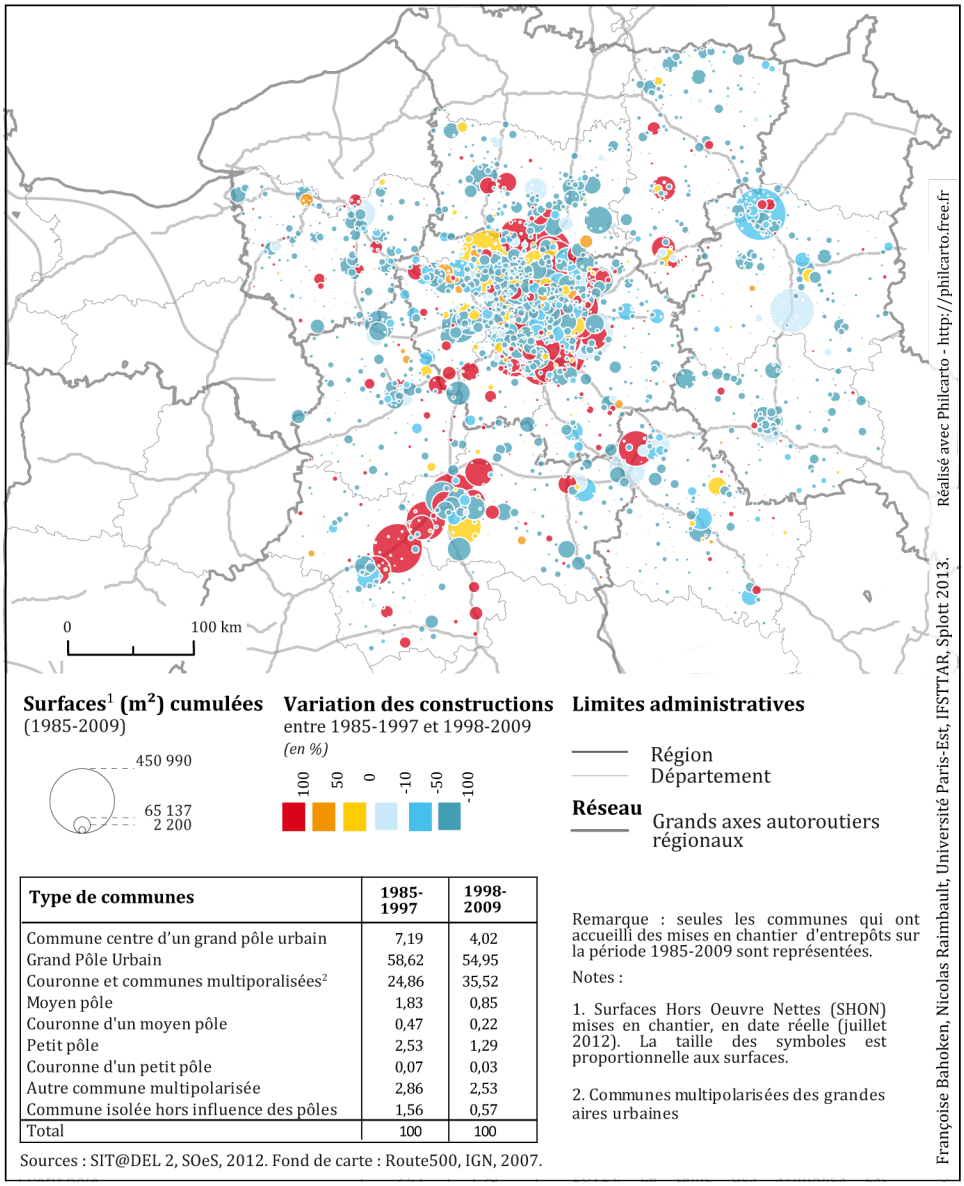
Si l'on analyse la répartition par départements, ce qui permet de distinguer la zone centrale et deux couronnes périphériques, il apparait que Paris et la petite couronne, c'est-à-dire la zone dense et centrale de la métropole, ne concentrent que 16 % de la surface d'entreposage tandis que les entrepôts s'établissent en grande majorité dans les départements de grande couronne (42 %) et dans les départements limitrophes de l'Île-de-France (42 %), constituant la dernière couronne de la périphérie parisienne.

De plus, une approche diachronique montre que la géographie logistique est de plus en plus périphérique (fig. 2). Les développements les plus récents sont ceux qui sont le plus éloignés du centre de la métropole. La périurbanisation est plus marquée entre 1998 et 2009 qu'entre 1985 et 1997.

[3] Au sens de l'Insee. Les communes de banlieue sont les communes, hors des villes-centres, situées dans un pôle urbain (défini par la continuité du bâti). Les communes périurbaines sont les communes hors des pôles urbains mais dites « couronnes » d'un pôle urbain, c'est-à-dire dont plus de 40% des actifs travaillent dans ce pôle urbain. Dans ce travail, nous utiliserons la notion de périurbain au sens plus large d'urbanisation périphérique.

[4] Données : base sit@del2 des constructions commencées cumulées entre 1985 et 2009. Nous avons fait le choix de ne prendre en compte que les surfaces d'entreposage supérieures à 500 m². En effet, la fonction première de ces petits bâtiments de stockage n'est généralement pas une activité logistique au sens habituellement accepté. (DRIEA, 2013, p. 8).

Figure 1 : Desserrement du développement logistique en Île-de-France



Type de communes	1985-1997	1998-2009
Commune centre d'un grand pôle urbain	7,19	4,02
Grand Pôle Urbain	58,62	54,95
Couronne et communes multiporalisées[2]	24,86	35,52
Moyen pôle	1,83	0,85
Couronne d'un moyen pôle	0,47	0,22
Petit pôle	2,53	1,29
Couronne d'un petit pôle	0,07	0,03
Autre commune multipolarisée	2,86	2,53
Commune isolée hors influence des pôles	1,56	0,57
Total	100	100

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

Remarque : seules les communes qui ont accueilli des mises en chantier d'entrepôts sur la période 1985-2009 sont représentées.

Notes :

1. Surfaces Hors Oeuvre Nettes (SHON) mises en chantier, en date réelle (juillet 2012). La taille des symboles est proportionnelle aux surfaces.

2. Communes multipolarisées des grandes aires urbaines

Publiée dans : Raimbault, Bahoken, 2014.

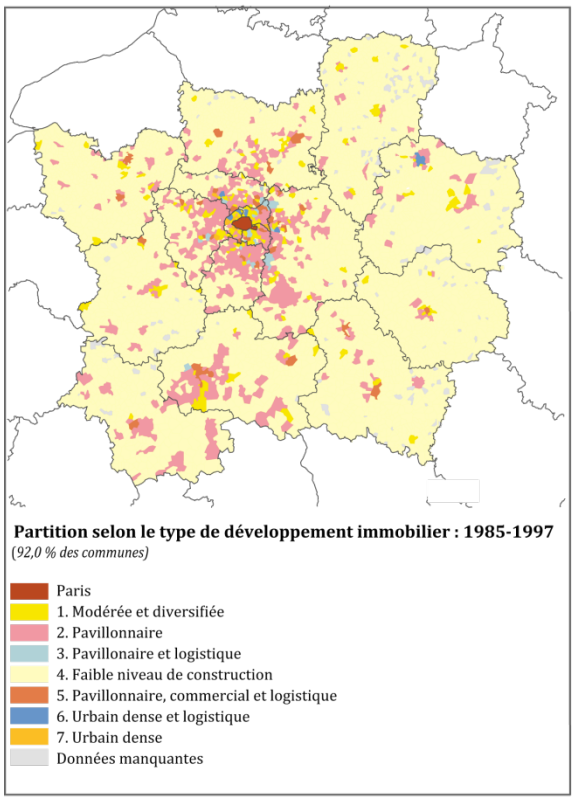
Parallèlement à ce desserrement, le développement logistique concerne un nombre de plus en plus restreint de communes. En effet, entre 1985 et 1997, sur les 6002 communes de la métropole, 1175 communes avaient connu plus de 1000 m² de construction, soit la taille d'un petit entrepôt. Entre 1998 et 2009, ce nombre n'est plus que 666. Au cours de la première période, 99 communes concentraient 50% de la construction, elles ne sont plus que 41 dans la seconde période.

Dans un premier temps, le développement logistique était relativement dilué dans le développement urbain et périurbain général. Il restait peu ou prou circonscrit à l'agglomération urbaine. Ce développement est maintenant à l'avant-garde de la croissance urbaine, son front s'autonomise de celui du développement urbain général.

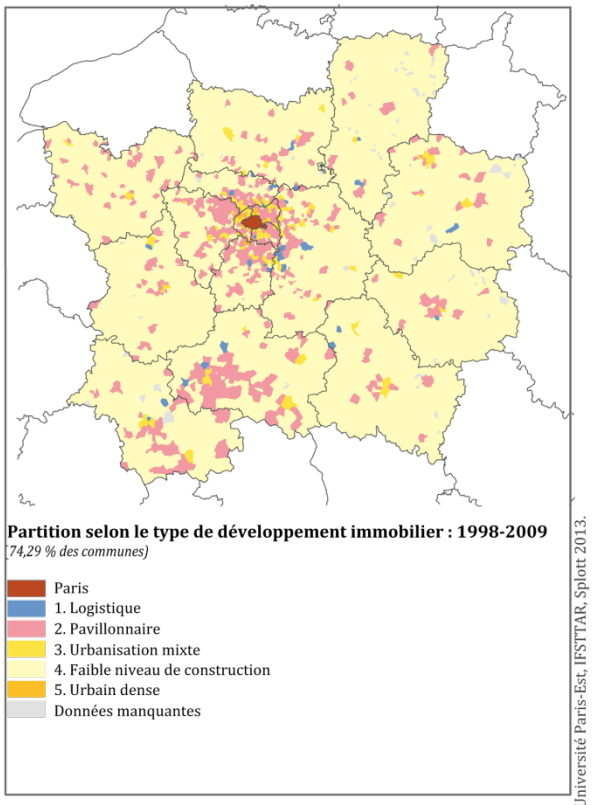
1.2. L'émergence de communes spécialistes de la logistique

Est-ce que le mouvement de concentration du développement logistique dans certaines communes correspond à une spécialisation de ces communes dans le seul développement logistique ? Pour répondre à cette question, nous avons classé, dans le cadre d'un article étudiant les caractéristiques des communes supportant le développement logistiques parisien (Raimbault, Bahoken, 2014), toutes les communes de la métropole parisienne au regard des constructions qui s'y sont déroulées entre 1985-1997 et 1998-2009 : entrepôts, locaux commerciaux, bureaux, logements collectifs et individuels (fig. 2).

Figure 2 : Profils de construction des communes entre 1985 et 1997 et entre 1998 et 2009



Typologie des communes selon la construction	Part de la construction d'entrepôts *en %*	Nombre de communes	Part moyenne de construction d'entrepôts *en %*
1. Modérée et diversifiée	26,4	161	0,2
2. Pavillonnaire	17,3	604	0,0
3 Pavillonnaire et logistique	17,2	23	0,7
4. Faible niveau de construction	16,3	4962	0,0
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



Typologie des communes selon la construction	Part de la construction d'entrepôts *en %*	Nombre de communes	Part moyenne de construction d'entrepôts *en %*
1. Logistique	38,7	30	1,3
2. Pavillionnaire	32,2	547	0,1
3. Urbanisation mixte	18,0	104	0,2
4. Faible niveau de construction	10,0	5225	0,0
5. Urbain dense	0,7	7	0,1

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

Françoise Bahoken, Nicolas Raimbault, Université Paris-Est, IFSTTAR, Splott 2013.

Publiée sous une forme proche dans : Raimbault, Bahoken, 2014.

Il apparaît qu'entre 1985 et 1997, le développement logistique de la métropole est largement porté par un grand nombre de communes (5123) construisant chacune peu (classes 1 et 4) mais représentant au total plus de 40 % de la construction d'entrepôts. En ce sens, le développement logistique se dilue largement dans la périphérie pavillonnaire. Parallèlement certaines communes en ont cependant concentré des surfaces plus importantes. Parmi ces dernières, deux grands profils se dégagent. Des communes jumellent développement logistique et développement urbain (bureaux et logements collectifs : classe 6) ou

développement logistique et développement périurbain (commerces et logements individuel : classe 2 et 5). D'autres se spécialisent plus particulièrement dans l'immobilier logistique, à côté du logement individuel (classe 3). Ces 23 dernières communes ne représentent toutefois que 17% du total de la construction d'entrepôts. Que ce soit en dose homéopathique ou via des projets de plus grande ampleur, le développement logistique entre 1985 et 1997 était ainsi majoritairement porté par le développement urbain et péri-urbain général de la métropole.

Dans la période plus récente (1998-2009), une mutation géographique importante se dessine. Une classe de communes (1) concentre fortement les constructions d'entrepôts. Elle semble donc se spécialiser dans ce type d'immobilier. Ces 30 communes concentrent près de 40% de la construction totale de la période. Elles se situent majoritairement en grande couronne francilienne et aux portes de l'Île-de-France. Ce sont ces communes qui dessinent le front périurbain singulier que nous avons précédemment décrit. De plus, 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. Le mouvement de dilution de la construction d'entrepôts dans la croissance (péri)urbaine (classes 2, 3 et 4) que nous avons précédemment décrit se poursuit parallèlement mais son impact se réduit. Depuis 10 ans le développement logistique s'inscrit ainsi de plus en plus nettement dans quelques communes spécialisées dans l'accueil des activités logistiques tandis qu'auparavant, le développement logistique s'inscrivait avant tout dans le développement urbain général de la périphérie. Un découplage assez rapide entre le développement logistique et les autres développements immobiliers est à l'œuvre. Tout particulièrement, les grands développements logistiques ont dorénavant lieu dans des communes ne connaissant aucun autre type de construction immobilière.

Ce panorama statistique et cartographique révèle une mutation de la géographie logistique métropolitaine que l'on peut décrire comme une déconnexion spatiale. Elle résulte de la succession de deux inscriptions territoriales différentes du développement logistique.

2. Déconnexion entre production des espaces logistiques et production de la ville

Ces deux inscriptions territoriales renvoient à deux processus distincts d'implantation logistique. Le premier type est le fruit de l'implantation d'établissements logistiques au sein de zones industrielles préexistantes. Le second nécessite l'aménagement de zones d'activités dédiées aux activités logistiques. Le premier processus s'inscrit davantage dans le développement urbain général que le second. Enfin le premier processus correspond plutôt à des espaces de banlieue, tandis que le second a plus souvent lieu dans le périurbain proprement dit. Ces deux processus relèvent de régimes distincts de production des espaces logistiques et dessinent deux trajectoires différentes du développement logistique. Correspondent-ils à un processus de déconnexion économique et institutionnelle avec les régimes de production spatiale qui prévalent dans les autres espaces de la métropole, notamment dans les espaces plus centraux ?

2.1. Deux régimes de production des espaces logistiques

Le développement logistique repose donc sur deux processus d'implantation. Les enjeux de production spatiale ne sont pas les mêmes dans un cas comme dans l'autre. L'action publique est plus déterminante dans le cas du second que du premier processus. Lorsqu'il est nécessaire d'aménager une zone d'activités *ex-nihilo*, le pouvoir politique est incontournable, un nouveau plan d'urbanisme doit être dessiné, l'opération d'aménagement doit être conduite et justifiée. Il est donc théoriquement très structurant. Inversement, lorsque le développement logistique s'inscrit dans le cadre de la mutation d'une zone industrielle existante vers l'accueil d'entreprises logistiques, le pouvoir politique est beaucoup moins déterminant. Il peut se réduire à la seule signature de permis de construire. Le portage politique, les enjeux financiers et techniques diffèrent fortement entre ces deux processus.

De plus, les besoins en bâti, et les enjeux techniques et financiers liés, diffèrent dans les deux cas. Lorsque l'implantation logistique s'inscrit dans une zone d'activités existante, prenant la suite d'un usage industriel par exemple, la question immobilière se limite à la construction d'un nouveau bâtiment. Le rôle du promoteur n'est pas déterminant, il répond à la demande logistique, dont les critères de localisation rejoignent généralement ceux de l'industrie.

Inversement, lorsqu'une zone doit être créée ex-nihilo, le promoteur-investisseur prend de l'importance. En effet, ces derniers sont de plus en plus nombreux à développer des parcs logistiques : des complexes fermés et gardiennés de plusieurs entrepôts directement embranchés sur une autoroute, généralement aménagés, bâtis, possédés et gérés par une même firme. Cette dernière devient un acteur central (Raimbault, 2013b). Les utilisateurs d'entrepôts dépendent d'elle pour avoir accès à l'espace nécessaire à leur activité ; elle anticipe souvent leurs demandes en développant en amont de nouvelles surfaces. Elle devient ainsi un acteur de la politique locale de développement économique et d'aménagement.

En croisant la dichotomie des deux régimes de production des espaces logistiques avec le travail statistique et cartographique présenté ci-dessus, deux grandes trajectoires territoriales du développement logistique apparaissent. La première est encastrée dans le développement urbain et périurbain général tandis la seconde est plus indépendante et spécifique. Elle repose tout particulièrement sur l'industrie de l'immobilier logistique. Quelques variables géographiques structurent particulièrement ces trajectoires. Il s'agit de la situation spatiale et de la population des communes, de la préexistence d'une zone industrielle aux implantations logistiques ou de la nécessité d'aménager une nouvelle zone d'activités pour elles, ainsi que du contexte social du territoire.

2.2. Un développement logistique encastré : dilution et « territoires servants »

L'implantation d'établissements logistiques dans des zones d'activités existantes se traduit territorialement de deux façons différentes : en se diluant ou en se concentrant dans des « territoires servants ».

La dilution explique plus de la moitié de la construction d'entrepôts depuis 1985. On peut postuler que dans leur majorité, ces constructions ne sont pas conflictuelles, peu ou prou invisibles et indolores pour nombre d'habitants de ces communes. La dilution peut être urbaine : le développement logistique accompagne la construction de bureaux, commerce et logements collectifs, de la première couronne parisienne notamment. Elle peut être davantage périurbaine : quelques entrepôts prennent place entre les lotissements pavillonnaires et les zones commerciales. Dans ce cadre, développement logistique et urbain ou périurbain vont de

pair.

Parallèlement, des entrepôts se concentrent plus particulièrement dans des communes ayant hérité de zones industrielles, mutant et accueillant petit à petit des activités logistiques (environ 15% de la construction d'entrepôts). Ces territoires sont devenus *naturellement* logistiques par cet héritage qui dessine un « sentier de dépendance ». Il s'agit historiquement des premiers territoires à forte spécialisation logistique. Leur développement peut 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 sont 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 aussi que la moyenne des communes concentrant les implantations logistiques. Le développement logistique est accepté en ce qu'il apporte taxes et emplois au service de projets locaux de redistribution locale. Il s'ensuit une relative dépendance budgétaire de ces communes aux entreprises logistiques dans un contexte social souvent difficile. En 2008, les municipalités des communes de cette trajectoire sont presqu'exclusivement de gauche, pour moitié communistes. Ces communes sont principalement localisées en première couronne parisienne. Ce sont donc les communes de la fragmentation socio-fonctionnelle industrielle, celles de la « banlieue rouge », qui se déploie sur le temps long. Le développement logistique s'inscrit dans la géographie industrielle héritée.

Afin d'appréhender les ressorts de ce régime de production des espaces logistiques, la trajectoire de la commune de Compans est un cas particulièrement heuristique. Située au sud de l'aéroport Roissy-Charles de Gaulle, la commune n'est peuplée que d'environ 700 habitants. Son profil sociologique est populaire. Se déploie sur son territoire une grande zone industrielle

aménagée (et donc imposée) par l'Etat durant les années 1970[5]. Celle-ci a muté vers l'accueil d'établissements logistiques et concentre environ 600 000 m² d'entrepôts (DRIEA, 2009), soit l'un des plus importants espaces de concentration logistique d'Île-de-France. En raison de la proximité de l'aéroport, la commune est soumise à de nombreuses contraintes d'urbanisme, notamment pour le logement. Dans ce contexte, la logistique offre une opportunité réelle de développement. Les taxes perçues à ce titre permettent de financer près de la moitié du budget municipal. Compans est ainsi « un village riche de pauvres » (Entretien maire : 08/04/2011). Cette trajectoire correspond bien à celle d'un « territoire servant ». L'Etat lui 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 d'embellissement et de redistribution sociale. La commune de Compans est historiquement ancrée à gauche : les trois derniers maires sont communistes ou issus de Lutte Ouvrière.

Ce mode de développement logistique ne se traduit pas par l'établissement de véritables relations entre la municipalité et les entreprises. Les implantations, c'est-à-dire la signature des permis de construire, ne donnent pas lieu à des débats politiques. Le développement logistique de la commune ne fait pas partie des thèmes de la campagne des municipales. D'un point de vue budgétaire, Compans, et plus généralement les communes que nous avons identifiées comme des « territoires servants logistiques », sont structurellement dépendantes des entreprises logistiques. Cette dépendance est d'autant plus cruciale que la commune conduit un grand nombre de politiques municipales. Cependant, elle ne mène pas à des négociations avec les établissements logistiques. D'un côté, cette dépendance ne se redouble pas d'une dépendance de ces derniers vis-à-vis de Compans. La principale ressource que cette dernière peut leur offrir est le foncier. Or celui-ci est acquis dès que le permis est signé. De l'autre côté, la municipalité de Compans ne dépend 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. Par conséquent, l'enjeu d'action publique de Compans consiste à

[5] Les pouvoirs d'urbanisme et d'aménagement n'ont été confiés aux communes qu'après les lois de décentralisation de 1982 - 1983.

gérer l'héritage d'une zone industrielle de sorte qu'elle profite au projet de redistribution municipale.

Dans cette trajectoire, le développement logistique est le fait d'un marché logistique rendu possible par une action publique héritée, souvent d'Etat : les zones industrielles. L'action publique locale n'est pas structurante. Elle consiste en la gestion de l'héritage industriel plus qu'en une véritable stratégie locale de développement économique par la logistique. Le développement logistique et la production spatiale associée sont donc encastrés dans la production de la ville sur le temps long, dans sa déclinaison industrielle. Ils ne se traduisent pas par la constitution de régime particulier à cette production spatiale. De ce fait, la production des espaces logistiques est largement invisible, cette fonction économique est assimilée à n'importe quelle implantation d'entreprise et traitée comme telle.

2.3. Une trajectoire territoriale de développement logistique déconnecté

La seconde trajectoire (environ 35% de la construction d'entrepôts) correspond aux implantations logistiques ayant nécessité l'aménagement de zones d'activités dédiées. En droit, le développement d'une zone d'activités est une politique communale ou intercommunale décentralisée. Leur développement logistique découle donc théoriquement de politiques locales. Cependant, ces communes sont petites, moins de 5000 habitants en moyenne, avec un spectre allant de 300 à 18 000. De plus, elles sont souvent localisées en grande périphérie, hors des intercommunalités puissantes. Est-ce que ces petites, voire très petites communes, possèdent toutes les ressources administratives, opérationnelles et financières (Muller, Surel, 1998) pour conduire ces projets d'aménagement d'envergure que sont les zones logistiques ? Or en cas de défaut de capacités publiques, des promoteurs-investisseurs spécialisés dans l'immobilier logistique offrent aux collectivités, et aux entreprises, un service allant de la planification et de l'aménagement jusqu'à la gestion des zones logistiques et d'activités en passant par la promotion immobilière.

Le récit du développement de la zone logistique du Val Bréon permet de répondre à cette question. La Communauté de communes du Val Bréon (CCVB) est située à environ 50 km à l'est de Paris, dans sa couronne périurbaine. 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 plus de 400 habitants. Le projet immobilier est donc de très grande ampleur. Il représente un investissement de 300 000 €. Il fait contraste avec la taille des communes concernées et leur caractère périphérique. Dans la mesure où ces dernières n'appartiennent pas à une intercommunalité puissante qui structure la banlieue parisienne, leurs capacités administratives sont limitées. Elles détiennent cependant les ressources légales indispensables à la réalisation du projet. La mise à l'agenda de la zone logistique est publique. La CCVB a été créée en 1995 pour porter son érection. La principale motivation des élus locaux est de créer ainsi des ressources fiscales permettant de mettre en œuvre de nouvelles politiques publiques intercommunales. Cependant la communauté de communes n'a pas les capacités administratives, juridiques et financières de développer un tel projet. Les élus se mettent 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. C'est finalement le promoteur PRD qui décroche la concession d'aménagement. Celui-ci finance la totalité de l'opération, gère l'aménagement puis la construction et la vente des 400 000 m² de bâtiments logistiques construits. Cependant, l'histoire de ce projet va au-delà de celle d'une simple concession. Le rôle de l'aménageur privé s'étend au pilotage du projet, y compris dans ses dimensions politiques. Le principal problème qui se pose est de négocier une sortie de crise avec une association de défense de l'environnement qui a posé plusieurs recours. Les relations étant rompues entre l'association et les élus locaux, c'est l'acteur privé qui hérite de cette question pourtant hautement politique. A l'issue d'une négociation conduisant à associer l'association écologiste au projet d'aménagement, c'est-à-dire à les faire rentrer dans la coalition, un arrangement quasiment privée est trouvé sous les conseils de PRD : des terrains sont cédés par l'aménageur à l'association pour 1€ symbolique et des servitudes (de droit privé) de non-constructibilité sont édictées. Par ailleurs, la société participe directement la révision du PLU de Châtres, dont la rédaction est compliquée par l'ampleur du projet.

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. 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

recettes fiscales générées par la zone logistique financent presque totalement le budget de la CCVB. L'incapacité publique locale a donc offert l'occasion à PRD de privatiser de manière poussée la politique de développement économique locale. Comme nous le verrons, c'est un enjeu cher aux investisseurs immobiliers. La relation entre PRD et la CCVB peut être décrite comme une « coalition de croissance » (Logan, Molotch, 1987) 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. Il apparait ainsi que les territoires périphériques tels que Val Bréon constituent des environnements régulatoires favorables à de grands promoteurs à même de piloter l'ensemble d'un projet, y compris dans ses dimensions politiques. Dans ces « *franges* [de la métropole] *où la densité institutionnelle* (…) *est plus molle* » (Lorrain, 2011 : 25) que dans les cœurs métropolitains, des acteurs stratèges peuvent mener des opérations, tirant profit de l'asymétrie de pouvoir en leur faveur.

Tant dans les Villes Nouvelles que dans les communes portuaires (maritimes et fluviales) et aéroportuaires, l'Etat, à travers ses agences et entreprises publiques (Etablissements publics d'aménagement, autorités portuaires et aéroportuaires notamment), peut être un acteur central des grands projets immobiliers logistiques. Dans ce cas, le développement logistique n'a pas été choisi localement, il fait partie directement ou indirectement de la stratégie de développement de l'établissement public. Par exemple, le développement logistique de Gennevilliers est le fait de *Ports de Paris*, gestionnaire d'un patrimoine d'un million de m² d'entrepôts.

La Ville Nouvelle de Sénart, qui regroupe à elle seule 5% de la construction totale d'entrepôts[6], est un exemple emblématique de cette trajectoire. Située à 35 km au Sud-Est de Paris, il s'agit de l'une des cinq Villes Nouvelles d'Île-de-France et de la dernière dont les politiques d'aménagement restent aux mains de l'Etat via l'Etablissement Public d'Aménagement (EPA) de Sénart. La principale mission de l'EPA est d'attirer des emplois dans le territoire de sorte à respecter un ratio résidents-emplois équilibré. Pour ce faire, l'établissement public a

[6] Les activités logistiques représentant à Sénart 7.000 emplois locaux, soit près de 20% de l'emploi local.

explicitement fondé sa stratégie sur le développement logistique dès les années 1990, période principale de développement de ce territoire. Il a aménagé de nombreuses zones d'activités destinées à ces activités. Les implantations effectives n'étaient cependant pas acquises, le territoire n'étant pas reconnu comme particulièrement propice aux activités logistiques. Pour les attirer, l'établissement a tissé des liens non pas avec des logisticiens mais avec un certain nombre de promoteurs et d'investisseurs immobiliers, qu'il organisa peu à peu en réseau. Le directeur d'alors 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. Preuve supplémentaire de la force de ce réseau, plusieurs cadres de ce service de l'EPA sont dorénavant employés par des promoteurs privés. La conduite du développement repose ainsi largement sur des relations informelles et interpersonnelles assez stables dans le temps. C'est un réseau de professionnels de l'immobilier logistique, de constructeurs, d'investisseurs et d'utilisateurs, centralisé autour d'un seul acteur institutionnellement peu visible car non politique et distinct de l'administration (inter)communale.

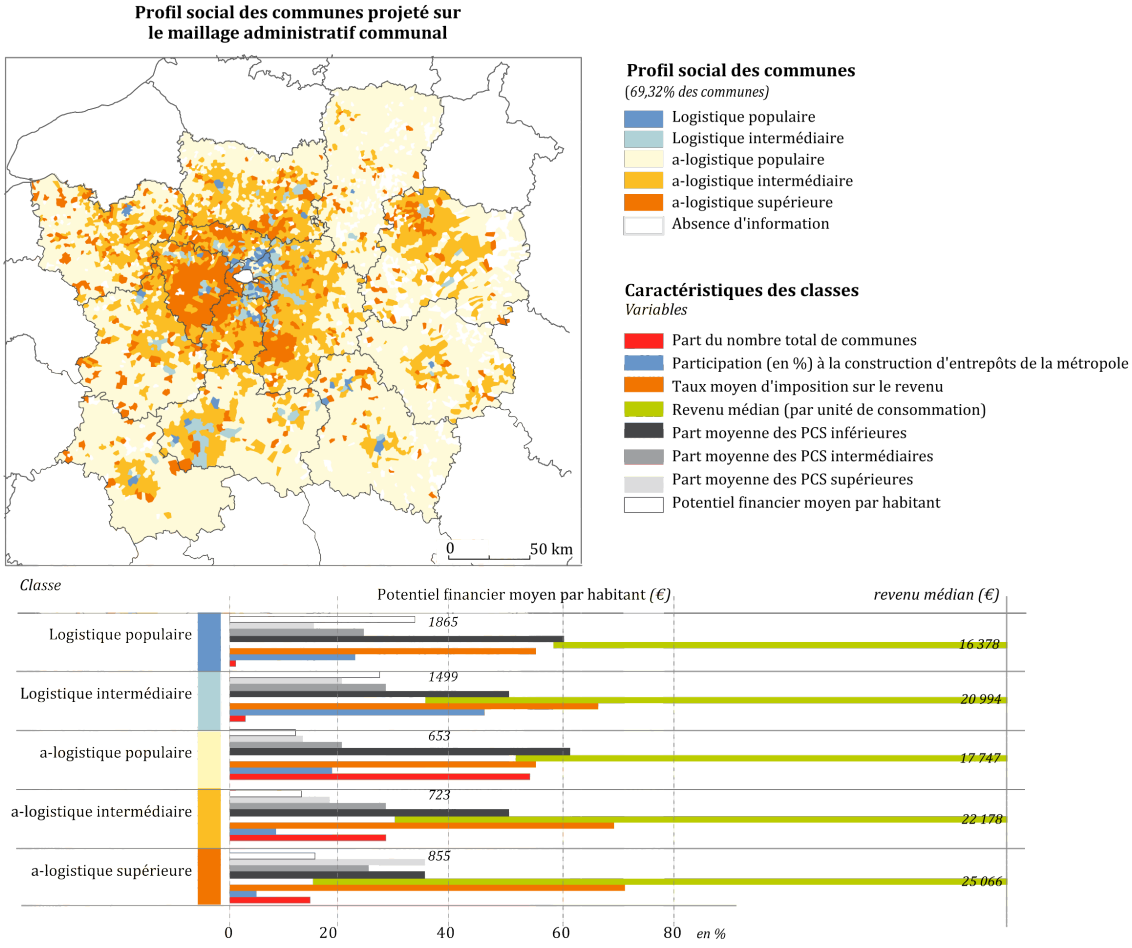
Ce régime de production des espaces logistiques est le fait d'une agence étatique locale, l'EPA, et de promoteurs et d'investisseurs nationaux voire internationaux. Il est en quelque sorte « hors sol », tant du point de vue des acteurs économiques, qui n'ont pas d'ancrage local, que du point de vue de l'autorité gouvernementale dont la tutelle est étatique et non local, qui ne dépend pas ou peu de la démocratie locale. Ce régime de production de l'espace est peu ou prou déconnecté des institutions gouvernementales locales et repose sur un secteur immobilier propre au bâti logistique.

2.4. D'une périphérie à l'autre

Les deux trajectoires de développement logistique correspondent à des territoires périphériques bien différenciés au sein de la métropole parisienne. Lorsque la production des espaces logistiques était largement encastrée dans la production urbaine, les territoires logistiques relevaient majoritairement de la première couronne populaire et industrielle (sur-représentation des PCS ouvrier et employé, faible niveau des revenus). Le mouvement de déconnexion déplace le développement logistique vers des territoires non seulement plus éloignés mais aussi au profil social plus intermédiaire (en termes de revenu médian, du taux

d'imposition sur le revenu et en raison de la sur-représentation des professions intermédiaires)

Figure 3 : Logistique et profil social des communes



Françoise Bahoken, Nicolas Raimbault, Université Paris-Est, IFSTTAR, Splott 2012.

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 d'entrepôts. Le potentiel fiscal est pourtant élevé à 1498 € pour un revenu médian de 20 994 € annuels.

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

Publiée dans : Raimbault, Bahoken, 2014.

Autrement dit, les activités logistiques quittent progressivement les banlieues populaires d'Île-de-France alors même que cette population peut correspondre au profil des emplois proposés par les établissements logistiques. Pour certains cas d'implantations très périphériques, il s'est même posé des problèmes de recrutement, le bassin d'emplois étant trop réduit. Les nouveaux territoires logistiques de la métropole ne dessinent pas pour l'instant une nouvelle couronne populaire, les employés des entrepôts n'habitant généralement pas les communes

d'implantation de ces derniers. Il serait cependant intéressant de suivre l'évolution de cette géographie sociale, et notamment les lieux de résidence des ouvriers de la logistique, pour saisir dans quelle mesure le développement logistique bouleverse ou non la structure socio-spatiale de la métropole.

La dernière trajectoire territoriale de développement logistique, celle de la déconnexion, correspond à des développements immobiliers logistiques de grande ampleur. Les études de cas montrent que ces développements sont opérés par des jeux d'acteurs particuliers articulant gouvernements locaux faibles, agences étatiques et/ou développeurs-investisseurs immobiliers privés forts. Les entreprises assumant les activités logistiques proprement dites en sont généralement absentes. De tels régimes de production de l'espace se spécialisent dans les développements logistiques. Ils sont largement déconnectés des institutions et de l'économie présidant au développement général de la métropole. Or nous avons montré que l'aménagement de zones logistiques *ex-nihilo* est au cœur de la dynamique de déconnexion spatiale propre au développement logistique. Déconnexion des régimes de production spatiale et déconnexion spatiale vont donc de pair. L'industrie immobilière apparaît comme le cœur de ce système. En effet, ces acteurs, grâce à leur expertise, leurs capacités financières et leurs relations, sont devenus incontournables à mesure que le développement s'éloigne du cœur métropolitain et des institutions publiques urbaines. En retour, ils se nourrissent de cet éloignement géographique qui leur donne de nouveaux pouvoirs. La déconnexion géographique doit donc être reliée à un relatif dés-encastrement des systèmes de production des espaces logistiques des principales instances de régulation urbaine. Or, l'avènement d'une industrie immobilière logistique puissante rend compte d'une dernière déconnexion : celle de la production des espaces logistiques vis-à-vis de la production des services logistiques en tant que telle.

3. Déconnexion entre production des espaces logistiques et production des services logistiques

Les besoins immobiliers découlant du développement logistique a conduit, à partir de la fin des années 1990, à l'émergence d'une industrie immobilière logistique spécialisée (Raimbault,

2013a).

3.1. Le pouvoir de l'industrie immobilière: de la construction d'entrepôts à un service d'infrastructures logistiques

L'industrie immobilière logistique est dominée par quelques firmes globales à la fois aménageurs, développeurs, investisseurs, gestionnaires de fonds et de parcs immobiliers. Leur produit phare est le parc logistique. En intégrant ainsi la totalité de la chaîne immobilière jusqu'à participer aux politiques d'aménagement et en gérant dans le temps long les complexes immobiliers ainsi créés, les firmes de l'immobilier logistique s'apparentent peu ou prou à des « gestionnaires d'infrastructures » tels que décrits par Lorrain (2002) : capitaux importants à mobiliser (un parc logistique représente un investissement d'environ 200-300 millions €), horizon temporel plus long (la durée de vie projetée d'un parc logistique est de 30 ans) et relations plus suivies avec la puissance publique que dans le cas de la seule promotion immobilière (Raimbault, 2013b). Ce modèle économique tend à faire de l'immobilier logistique une forme d'infrastructure privée. Ce succès découle d'une part des services qu'il offre aux utilisateurs d'entrepôt et d'autre part des modalités d'inscription des bâtiments et de son gestionnaire dans les territoires d'implantation logistique.

L'immobilier logistique est pris dans une tension entre les contraintes des flux, les organisations logistiques, et les contraintes de fixités, les questions immobilières et territoriales (Raimbault et al, 2013). D'un côté les utilisateurs d'entrepôts, soumis à une concurrence particulièrement rude dans le cadre de la logistique par contrat, ont besoin de trouver facilement des solutions immobilières flexibles, c'est-à-dire des entrepôts standards, prêts à la location, pour une courte durée. De l'autre, 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, à l'échelle européenne voire globale, pour permettre ce *turn over*. De plus, pour satisfaire une demande flexible, l'investisseur doit sécuriser des espaces au bon endroit, c'est-à-dire aux portes des métropoles.

Cet enjeu pousse les firmes de l'immobilier logistique à s'investir dans les politiques

d'aménagement, comme nous le développerons ci-dessous. Dans le même mouvement, il conduit ces mêmes firmes à aménager et posséder des parcs logistiques 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 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 terrains 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. De plus, 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. Le parc devient ainsi une quasi infrastructure, à la fois en devenant un équipement nodal standardisé dans un vaste réseau logistique et en s'ancrant dans un territoire au point de représenter une quasi fonction d'intérêt général. 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, le projet doit plus encore être reconnu d'intérêt général local. Le gestionnaire de parc jouit d'une forme de délégation de service public implicite.

3.2. Déconnexion entre bâti et services logistiques

L'avènement d'une industrie de l'immobilier logistique dominée par des « gestionnaires d'infrastructure » conduit à une déconnexion entre production des espaces logistiques et production des services logistiques. Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, la plupart des utilisateurs d'entrepôts recherchent la plus grande flexibilité spatiale (Raimbault et al, 2013). Cette dernière suppose non seulement l'existence d'investisseurs en immobilier logistique, permettant aux utilisateurs d'entrepôts de n'être que locataires de leur plate-forme, et donc de pouvoir changer aisément de localisation, mais aussi que les firmes de l'immobilier logistique prennent des positions foncières en anticipant la demande, détiennent des terrains constructibles de sorte à pouvoir développer un bâtiment aussitôt qu'un utilisateur en exprime le besoin. En effet, ces derniers, 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. Les firmes de l'immobilier logistique choisissent leurs sites

d'implantation et conduisent les opérations immobilières selon des critères standardisés en termes de localisation (proximité à un échangeur autoroutier, aux grands marchés logistiques) et de typologie de bâtiments. Le système de production des espaces logistiques peut être ainsi relativement déconnecté du système de production des services logistiques dans la mesure où, à l'échelle métropolitaine, la demande en espaces logistiques est plus ou moins acquise dès lors que ces critères simples sont respectés.

Par conséquent, les opérations immobilières ne sont pas tant pensées pour les utilisateurs, dont les exigences de bâti et de localisation sont relativement standardisées, que pour des investisseurs institutionnels (banques, assurances, fonds d'investissement), incontournables pour pouvoir mettre le bâtiment sur le marché. La production des zones logistiques se déconnecte ainsi en partie de la demande des logisticiens pour devenir le fait d'une industrie immobilière spécialisée, de plus en plus intégrée, globalisée, financiarisée et autonome du monde des chargeurs et des logisticiens. Les bâtiments dont la vocation est de prendre place au sein de fonds d'investissement doivent répondre à des critères très particuliers, notamment géographiques. A l'échelle française, l'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.

Pour l'industrie immobilière logistique, le nerf de la guerre est moins la demande logistique que l'accès au foncier à proximité des métropoles. Ce dernier est hautement stratégique dans leur modèle économique. L'existence d'un foncier qu'il lui est possible de contrôler est donc une condition de cette troisième déconnexion.

3.3. Privatisation des politiques d'aménagement logistique

L'accès au foncier relève théoriquement du pouvoir des communes. En effet, comme nous l'avons déjà expliqué, le développement immobilier logistique ne peut se déployer qu'à partir de zones d'activités économiques existantes ou à aménager. Le marché immobilier logistique est donc fortement dépendant du développement des zones d'activités économiques, déterminant le foncier disponible pour les activités logistiques, qui relève de différentes

réglementations et politiques mises en œuvre localement[7]. La production d'entrepôts est donc 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 les intercommunalités des sites identifiés comme propices aux activités logistiques. Un moyen de limiter cette dépendance est de transformer ces politiques locales fragmentées en un marché pour les développeurs, via les concessions d'aménagement ou en étant directement lotisseur.

Ce principe est au fondement du modèle économique du parc logistique. Le développeur devient alors aménageur. Par ailleurs, le développeur-investisseur de parcs logistiques devient aussi un gestionnaire de zones logistiques. Or la gestion des zones d'activités, maintenance des équipements collectifs et relations aux entreprises, est une politique locale traditionnelle, au cœur des politiques de développement économiques des communes. Le parc logistique comme mode de production des espaces logistiques conduit ainsi à privatiser un certain nombre de politiques publiques locales telles que l'aménagement et la gestion des zones d'activités, et tout une partie du portage politique qui les accompagne. Une analyse du développement d'un des parcs logistiques de Prologis, n°1 mondial du développement et de l'investissement dans l'immobilier logistique est éclairante (Raimbault, 2013b).

Prologis a développé un parc logistique à Moissy-Cramayel, l'une des communes de la Ville Nouvelle de Sénart. Le développeur privé est parvenu à conduire la totalité de l'opération alors même que l'EPA Sénart est censé prendre en charge toute opération d'aménagement et de développement économique, comme nous l'avons vu. En effet, Prologis ne fait pas partie du réseau d'immobilier logistique monté par l'EPA. Cependant, au début des années 2000, l'investisseur acquiert à Moissy-Cramayel une centaine d'hectares auprès d'un agriculteur. Il s'ensuit une longue négociation avec la mairie pour changer le PLU de telle sorte que Prologis puisse développer son parc logistique. Trois arguments en particulier convainquent le maire, par le truchement d'une visite d'un parc Prologis en Angleterre : la capacité à intégrer le parc

[7] L'action publique locale, communale et intercommunale, détient la clé de l'accès au foncier. Il s'agit tout d'abord des permis de construire, un pouvoir du maire. Ensuite, les espaces destinés aux activités économiques sont délimités par les Plans Locaux d'Urbanisme (PLU), votés par les conseils municipaux, en accord avec les Schémas de Cohérence Territoriaux (SCOT) produits à l'échelle intercommunale. Enfin, l'aménagement concret des zones d'activités est traditionnellement une politique municipale ou intercommunale.

dans le paysage, le fait que ce dernier soit clos, gardienné avec des services de sécurité, et que sa gestion, l'entretien de la voirie et des espaces verts, soit prise en charge par Prologis. A partir de cet accord, la construction du parc logistique peut débuter. Le projet est développé en relation étroite avec le maire. De ce fait, la municipalité s'est trouvée en opposition frontale avec l'EPA, qui, pour la première fois, se trouvait débordé dans son rôle de planification et d'aménageur. Le projet proposé par Prologis a en effet rencontré l'intérêt municipal dans ses aspects financier, mais aussi politique. Il est apparu comme une solution immobilière plus avantageuse que celle proposée par l'EPA, et financièrement lucrative. D'après le maire ce sont les taxes foncières versées par Prologis qui lui permettent d'avoir un budget municipal à l'équilibre. Mais peut-être plus encore, c'est le gain de pouvoir local paradoxalement ouvert par la privatisation de l'aménagement qui a décidé le maire. En effet, si l'EPA est en capacité de développer des zones logistiques de manière largement autonome vis-à-vis des communes de la Ville Nouvelle, telle 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 qui 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 il est peut-être moins attentif à la demande des élus. »* (Maire : 17/06/2011)

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 : le modèle du gestionnaire d'infrastructure présenté ci-dessus. 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 propriétaire[8] 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. Ce sentiment de responsabilité est paradoxal puisque la solution de Prologis consiste en une délégation complète des pouvoirs d'aménagement et de gestion d'une zone, pouvoirs que la commune ou l'intercommunalité ont sur les autres zones.

[8] Même s'il n'est propriétaire que d'une part du fond d'investissement où est logé le parc.

Dans le cadre d'un tel régime de production des espaces logistiques, les développeurs privés gagnent du pouvoir sur les collectivités. Mais ce gain a été acquis parce qu'il constitue une solution à divers problèmes locaux : le parc logistique privé apparait bien souvent comme une solution de gouvernabilité locale du développement logistique. 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 chargeurs et logisticiens, ces derniers souhaitant rarement entrer dans le jeu des négociations locales.

Conclusion

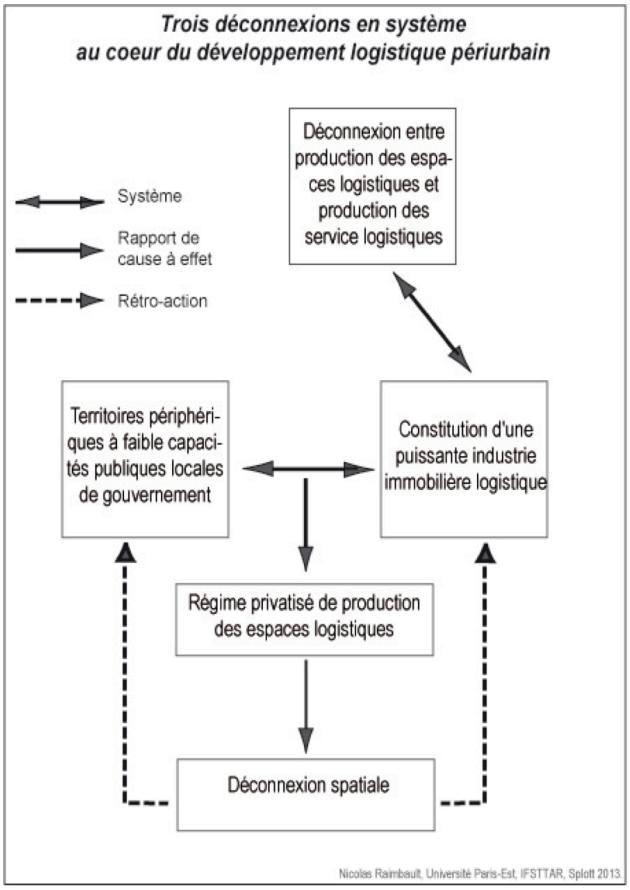
La périurbanisation logistique qui accompagne le développement métropolitain peut s'analyser comme un phénomène de déconnexion entre géographie logistique et géographies urbaines selon trois dimensions : déconnexion spatiale, déconnexion du régime de production des espaces logistiques vis-à-vis de celui de la ville, déconnexion entre systèmes de production des espaces logistiques et systèmes de production des services logistiques.

Ces trois dimensions constituent finalement trois faces d'un même système : celui du développement logistique périurbain. Nous avons mis en évidence le rôle crucial joué par l'émergence d'une industrie immobilière logistique structurée qui renvoie à une dynamique de déconnexion entre production des espaces logistiques et production des services logistiques.

De plus, il apparaît aussi que cette industrie doit son pouvoir à la configuration locale particulière de la production d'espaces logistiques en France : des communes très périphériques, à faible capacité administrative et financière. Ces dernières sont des espaces plus favorables au déploiement des logiques de l'industrie immobilière logistique que les espaces plus centraux. Ainsi, la déconnexion entre les systèmes de production des espaces logistiques et les systèmes de production des services logistiques cristallise des régimes de production des espaces, tels que celui des parcs, déconnectés de l'économie de la production urbaine. Ces régimes étant largement privatisés, ils s'accommodent mieux des collectivités

faibles que fortes, c'est-à-dire des communes périphériques que des communes plus centrales. Ces régimes sont donc un vecteur de la déconnexion spatiale.

Figure 4 : le système des trois déconnexions



Cette façon de produire des espaces logistiques est aussi porteur d'une conception minimale des politiques économiques locales et donc de l'action publique vis-à-vis des activités logistiques. Sa finalité est de produire des espaces logistiques à même d'attirer des établissements logistiques standardisés. L'objectif d'action publique est l'attractivité logistique du territoire, cette dernière étant définie en termes immobiliers. Cette action publique, assumant la singularité des fonctions logistiques, tend donc à les rendre visibles de ce point de vue. Elle porte cependant sur les seuls aspects immobiliers et non sur la production du service logistique et le travail qu'il suppose. Finalement, la déconnexion de la géographie logistique rend visible le bâti logistique, tant dans les paysages que dans les politiques locales des

périphéries métropolitaines mais laisse dans l'ombre la production et le travail logistique.

En ce sens, dans le contexte de la triple déconnexion que nous avons mis en évidence, les implantations logistiques ne sont pas gouvernées, ni même appréhendées, par les gouvernements locaux concernés en tant que lieu de travail d'une partie de plus en plus grande des ouvriers franciliens. Or la dynamique de déconnexion entre géographie logistique et géographies urbaines pose des enjeux d'aménagement de ce point de vue. La déconnexion tend à augmenter et/ou à compliquer les trajets domicile-travail des ouvriers des entrepôts, contraints notamment d'acquérir une voiture particulière, et à éloigner toujours plus de la ville les travailleurs de la route, à les astreindre aux « non-lieux » (Augé, 1992) de la route et des grandes périphéries urbaines.

Bibliographie

Augé M., 1992, Non-lieux, introduction à une anthropologie de la surmodernité, Paris, Seuil.

Bahoken F., Raimbault N., 2012, « La périurbanisation singulière de l'immobilier logistique du Bassin parisien », M@ppemonde, 2012-2, n°106.

Cidell J., 2009, « Concentration and decentralization: The new geography of freight distribution in US metropolitan areas », Journal of Transport Geography, vol. 18, no 3, pp.363-371.

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.

Desjardins, X., 2010, « La bataille du Grand Paris », L'information géographique, 2010/4, vol. 74, pp.29-46.

DRIEA Île-de-France, 2009, Approfondissement de l'estimation régionale du parc d'entrepôts en Île-de-France. Paris : DREIF, note de synthèse, 16 p.

DRIEA Île-de-France, 2012, Orientations stratégiques pour le fret en île-de-France à l'horizon 2025, Rapport, juillet 2012.

DRIEA Île-de-France, 2013, Immobilier d'entrepôts en Île-de- France en 2010. Estimation au 1er janvier 2010, Rapport.

Frémont A., 2012, « Quel rôle pour le fleuve dans le Grand Paris des marchandises? ». L'Espace géographique, 2012/3, pp. 236-251.

Hall P.V., 2007 "Seaports, urban sustainability and paradigm shift", Journal of Urban Technology, 14(2), pp.87-101.

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, pp.17-34.

Hesse M., 2004, "Land for logistics: locational dynamics, real estate markets and political regulation of regional distribution complexes", Tijdschrift voor economische en sociale geografie, vol. 95, issue 2, pp.162–173.

Hesse M., 2008, The City as a Terminal. The Urban Context of logistics and Freight Transport, Aldershot, Ashgate.

Logan J., Moloch H., 1987, Urban Fortunes. The Political Economy of Place, Berkeley, University of California Press.

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

Lorrain D. (dir.), 2011, Métropoles XXL en pays émergents, Paris, Presses de Sciences-Po.

Muller P, Surel Y, 1998, L'analyse des politiques publiques, Paris, Montchrestien.

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., 2013c, « Passer par la fenêtre périurbaine quand la porte urbaine est fermée : des régimes (péri)urbains pour le développement logistique des métropoles européennes ? », 12ème Congrès de l'Association Française de Science Politique, Section Thématique 19 : Penser les régimes urbains, Paris, 9-11 juillet 2013.

Raimbault, N, Douet, M, Frémont, 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, à paraître.