

Rapport de Recherche de l' **IWEPS**

INSTITUT WALLON
DE L'ÉVALUATION,
DE LA PROSPECTIVE
ET DE LA STATISTIQUE

n°14 Septembre 2015

L'IWEPS est un institut scientifique public d'aide à la prise de décision à destination des pouvoirs publics. Par sa mission scientifique transversale, il met à la disposition des décideurs wallons, des partenaires de la Wallonie et des citoyens des informations diverses qui vont de la présentation de statistiques et d'indicateurs à la réalisation d'études et d'analyses approfondies dans les champs couverts par les sciences économiques, sociales, politiques et de l'environnement. Par sa mission de conseil stratégique, il participe activement à la promotion et la mise en œuvre d'une culture de l'évaluation et de la prospective en Wallonie.

Amélioration de l'attractivité et de la compétitivité du territoire wallon pour le secteur des services supérieurs: Étude stratégique exploratoire

M. Bourgeois (ULg)

J.-M. Halleux (ULg)

G. Pagano (UMONS)

Avec la collaboration de S. Brunet et J.-L. Guyot (IWEPS)

INTRODUCTION

Le 24 mars 2015, un Collège d'experts s'est réuni sous la présidence du Ministre-Président de la Wallonie pour aborder, dans un format libre et informel, différentes thématiques en lien avec les travaux réalisés dans le cadre de la réflexion Horizon 2022.

Suite à cette réunion et aux échanges qui s'y sont déroulés, le Ministre-Président a proposé qu'une mission soit donnée au Collège d'experts portant sur la thématique suivante :

« Étude stratégique exploratoire visant à l'identification de pistes d'action permettant au Gouvernement wallon la conception et la mise en

œuvre de mesures opérationnelles conduisant à l'amélioration de l'attractivité du territoire wallon pour le secteur des services ».

En fonction des compétences requises pour cette mission, une task force d'experts constituée du Professeur M. Bourgeois (ULg), du Professeur J.-M. Halleux (ULg) et du Professeur G. Pagano (UMONS) a été constituée. Cette task force est épaulée par S. Brunet, Administrateur général (Iweeps) et J.-L. Guyot, Directeur scientifique (Iweeps).

Le présent rapport détaille les résultats obtenus à l'issue de cette mission.

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION	2
2. ETAT DES LIEUX DE LA SITUATION.....	3
3. RÉSULTATS DES ENTRETIENS	32
4. ANALYSE « FORCES, FAIBLESSES, MENACES ET OPPORTUNITÉS »	44
5. RECOMMANDATIONS	45
6. BIBLIOGRAPHIE	50

1. INTRODUCTION

1.1. RÉTROACTES

Le 24 mars 2015, un Collège d'experts s'est réuni sous la présidence du Ministre-Président de la Wallonie pour aborder, dans un format libre et informel, différentes thématiques en lien avec les travaux réalisés dans le cadre de la réflexion Horizon 2022.

Suite à cette réunion et aux échanges qui s'y sont déroulés, le Ministre-Président a proposé qu'une mission soit donnée au Collège d'experts portant sur la thématique suivante : « Étude stratégique exploratoire visant à l'identification de pistes d'action permettant au Gouvernement wallon la conception et la mise en œuvre de mesures opérationnelles conduisant à l'amélioration de l'attractivité du territoire wallon pour le secteur des services ».

En fonction des compétences requises pour cette mission, une task force d'experts constituée du Professeur M. Bourgeois (ULg), du Professeur J.-M. Halleux (ULg) et du Professeur G. Pagano (UMONS) a été constituée. Cette task force est épaulée par S. Brunet, Administrateur général (Iweps) et J.-L. Guyot, Directeur scientifique (Iweps).

Le présent rapport détaille les résultats obtenus à l'issue de cette mission.

1.2. DÉLIMITATION DE L'OBJET D'ANALYSE

Sur la base de l'état de l'art réalisé par les experts (cf. partie 2 du rapport) et en accord avec le cabinet du Ministre-Président, ceux-ci, ont circonscrit le champ d'investigation en faisant référence à la notion de « services supérieurs » plutôt qu'à la notion trop générale de « services ». En outre, toujours sur la même base, la task force a élargi la thématique initiale en considérant tant la compétitivité que l'attractivité du territoire wallon. Ces propositions de modifications ont donc abouti à la formulation de l'objet de recherche en les termes suivants :

« Étude stratégique exploratoire visant à l'identification de pistes d'action permettant au Gouvernement wallon la conception et la mise en œuvre de mesures opérationnelles conduisant à l'amélioration de l'attractivité et de la compétitivité du territoire wallon pour le secteur des services supérieurs ».

1.3. MÉTHODOLOGIE

Afin d'étudier cet objet, l'équipe a développé une méthodologie de travail en cinq volets :

- a. un état de la situation dressé sur la base de l'examen de la littérature scientifique et de l'analyse des données statistiques disponibles ;
- b. la réalisation d'une série d'interviews tant au niveau des entreprises que des acteurs institutionnels ;
- c. l'analyse qualitative des informations ainsi récoltées ;
- d. l'élaboration d'une évaluation de type « forces, faiblesses, menaces et opportunités » sur la base de cette analyse ;
- e. la formulation d'un ensemble de recommandations.

2. ÉTAT DES LIEUX DE LA SITUATION

2.1. EXAMEN DE LA LITTÉRATURE SCIENTIFIQUE

Ce point synthétise les éléments de la littérature scientifique permettant d'appréhender au mieux l'objet d'analyse.

Il se structure en six parties. La première est dédiée à une réflexion sur les notions de services et d'attractivité. Nous nous intéressons particulièrement à ces notions car elles sont mentionnées dans la commande initiale. Cette réflexion a débouché sur deux propositions de modification quant à la formulation de cette commande, comme mentionné en introduction. Dans un premier temps, nous avons proposé de faire référence à la notion de « services supérieurs » plutôt qu'à la notion trop générale de « services ». Dans un second temps, nous avons également proposé d'élargir le sujet en considérant tant la compétitivité que l'attractivité du territoire wallon.

La deuxième partie de ce point est consacrée aux relations entre le secteur des services supérieurs et les évolutions urbaines. Cette partie du travail aborde trois sujets principaux : la périurbanisation, la métropolisation et le retard de développement des régions et villes de tradition industrielle en matière de services supérieurs.

La troisième partie est consacrée au sujet de l'immobilier d'entreprise. Nous avons choisi de dédier une partie spécifique à cette thématique car le rôle de l'immobilier d'entreprise est de plus en plus important sur les choix de localisation des services en général et des services supérieurs en particulier.

C'est le sujet du développement régional qui est développé dans la quatrième partie de ce survey de la littérature. Nous l'abordons à travers la théorie de la base économique et à travers une synthèse sur les pratiques en matière de politique régionale des services.

Une focale sur la Wallonie est ensuite proposée en cinquième partie. Nous y faisons référence à deux recherches qui confirment que les services supérieurs sont insuffisamment développés en Wallonie.

La sixième partie termine l'état de l'art en considérant les mécanismes économiques qui justifient l'intérêt de développer la production intérieure de services à haute valeur ajoutée.

2.1.1. Clarifications conceptuelles : secteur des services et attractivité

2.1.1.1. Réflexions générales sur les services et les services supérieurs

A. Quelques définitions

Définir les notions de service et d'activité de service est une tâche plus complexe qu'il y paraît au premier abord (B. Mérenne-Schoumaker, 2008, pp. 11-21). Cette complexité résulte notamment de la grande variabilité des activités économiques d'un secteur économique qui est parfois qualifié de « fourre-tout ». Pour ce rapport, il est inopportun de développer une réflexion exhaustive visant à préciser les différents contours de la notion de service¹. Nous nous contenterons donc simplement de rappeler la définition formalisée par J. Gadrey (1996, pp. 17-19), définition dont la cohérence fait généralement consensus. Pour cet auteur, une activité de service peut être définie de la manière suivante :

une opération visant à transformer une réalité C possédée ou utilisée par un consommateur (ou client ou usager) B, réalisée par un prestataire A à la demande de B et souvent en relation avec lui, mais n'aboutissant pas à la

¹ Le lecteur intéressé par ce sujet pourra notamment consulter B. Mérenne-Schoumaker et al., 2009, pp. 13-24.

production d'un bien susceptible de circuler dans l'économie indépendamment du support C (on en reviendrait alors à des situations de production agricole, industrielle ou artisanale).

Il existe de nombreuses approches visant à différencier les activités de services. À ce stade de la réflexion, mentionnons en deux. Une première renvoie à la fonction principale de l'activité et aux types d'usagers. Quatre grandes catégories sont alors différenciées : « *les services aux entreprises (comptabilité, ingénierie, intérim, publicité...), les services aux ménages (hôtels et restaurants, soins, loisirs...), les services d'intérêt collectif (santé, éducation, défense...) et les services de distribution, d'intermédiation ou d'intégration (commerce, transport, communication...)* assurant les liens entre les trois catégories d'agents précités (entreprises – ménages – administrations) » (L. Moyart, 2006, p. 30).

Une seconde distinction renvoie à l'opposition entre, d'un côté, des activités courantes et banales et, d'un autre côté, des activités plus évoluées et plus rares. Cette dernière catégorie renvoie elle-même à une grande variabilité d'expressions : le tertiaire supérieur, le secteur quaternaire, le tertiaire de commandement ou de décision, le tertiaire moteur, les fonctions métropolitaines supérieures... Aujourd'hui, la notion de « services supérieurs » est de plus en plus fréquemment utilisée afin de désigner ces activités de services les plus évoluées en termes de production économique (Encadré 1).

Sur base des échanges avec le commanditaire de l'étude, nous proposons de focaliser nos réflexions et investigations sur le secteur des services supérieurs. En effet, il s'agit là des activités de services les plus stratégiques vis-à-vis du développement économique de la Wallonie.

Encadré 1 : À quoi renvoie la notion de « services supérieurs » ?

« Le terme (traduit en anglais par high-order Business) apparaît dans les années 90 dans les écrits d'auteurs canadiens qui s'intéressent en particulier à la dynamique de ces services dans des métropoles. Parmi ces travaux, nous citerons l'article de W.J. Coffey et R. Drolet (1994, p. 217) sur Montréal où les services supérieurs sont définis comme des activités de bureau à haut contenu en informations, en savoir-faire et en conseils et regroupent deux grands groupes d'activités : les services aux entreprises et les services de la finance, des assurances et des affaires immobilières auxquels les auteurs ajoutent les sièges sociaux et bureaux d'administration des entreprises à travers tous les secteurs. D'autres travaux comme ceux de M. Polèse puis plus récemment ceux de R. Shearmur généralisent l'usage du terme pour désigner des services marchands qui se distinguent par certains attributs : exportables, forte teneur en information ou matière grise, clientèle d'affaires, définition d'ailleurs proposée plus récemment par ces deux auteurs dans leur Traité d'économie urbaine et régionale (M. Polèse et R. Shearmur, 2005, p. 352). Le secteur d'activités regroupe donc des services aux entreprises, des services qui manipulent le savoir et des secteurs produisant des services complexes (R. Shearmur, 2003) mais ses contours, aux dires de ces auteurs, se modifient continuellement.

F. Mayaux, Professeur de marketing des services à l'EM Lyon en donne une autre définition intéressante : ce sont les services en mesure de proposer une valeur ajoutée intellectuelle, basée sur l'expertise des hommes, leur connaissance et leur savoir-faire (Lyon-Business.org). Pour lui, ces services s'adressent généralement aux fonctions de commandement, de management et de gestion et à la fonction R&D et correspondent aux métiers suivants : conseil en management, conseil en gestion et audit, conseil en recrutement, études marketing et d'opinions, ingénierie, conseil en relations publiques, formation/conseil en ingénierie de formation, conseil en évolution de carrière... ; on peut y adjoindre les services supérieurs informatiques et ceux liés à la banque et aux finances.

Le concept services supérieurs s'inscrit donc en prolongement des concepts cités ci-dessus [tertiaire supérieur, secteur quaternaire, tertiaire de commandement ou de décision, tertiaire moteur, fonctions métropolitaines supérieures] dont il intègre la plupart des caractéristiques ; c'est sans aucun doute une nouvelle manière de dénommer le tertiaire supérieur, d'y intégrer à part entière le quaternaire et de prendre en compte le tertiaire de commandement ainsi que le tertiaire moteur. Mais les mêmes difficultés que celles rencontrées précédemment subsistent : comment circonscrire le champ et jusqu'où aller car les problèmes de collecte de l'information n'ont toujours pas été résolus en particulier la difficulté de cerner le secteur au départ de données par branches alors que le plus souvent les services supérieurs ne correspondent qu'à une partie des activités de la branche. En outre, faut-il se limiter au secteur des services aux entreprises même en élargissant ce champ au-delà des activités considérées comme spécifiques à ce secteur (en y ajoutant par exemple, l'informatique, les télécommunications, les banques et assurances...) ou au contraire élargir le champ des services supérieurs au secteur artistique et à celui de la recherche ou de l'enseignement supérieur ? »

Source : B. Mérenne-Schoumaker et al., 2009, pp. 16-17.

B. De la définition à la quantification

Comme cela vient d'être précisé, il n'est pas aisé de quantifier l'importance économique des services supérieurs. En effet, les données disponibles sur les entreprises (volume d'emplois, valeurs ajoutées...) sont généralement publiées par branche d'activités – par exemple via la typologie NACE – alors que les services supérieurs ne représentent généralement qu'une partie des activités des branches considérées.

Bien que l'approche par les branches d'activités ne soit pas parfaite, la développer permet toutefois d'apporter des éléments de connaissance utiles si elle est menée avec suffisamment de soins. Dans cette perspective, faisons référence au classement des domaines d'activités opéré par R. Shearmur et C. Alvergne (2002) dans une étude sur les services supérieurs en Ile-de-France. Selon ces auteurs, il est opportun de considérer deux grands domaines afin de cerner la dynamique des services supérieurs : le domaine « Finance-Assurances-Immobilier » d'une part et le domaine des services aux producteurs d'autre part. À l'intérieur de ces principaux domaines, les travaux de Shearmur et Alvergne ont finalement conduit à considérer les 17 catégories signalées ci-dessous (Tableau 1). Nous pensons qu'il pourrait être opportun de s'inspirer de ce classement afin d'objectiver la situation de la Wallonie en matière de services supérieurs.

Tableau 1 : Classification des services supérieurs selon Shearmur et Alvergne

Services aux producteurs	Finance-Assurances-Immobilier » (FAI)
<ul style="list-style-type: none"> - Services informatique - Entrée et gestion de données - Réparation informatique - Recherche et développement - Services légaux - Comptabilité - Etudes de marché - Conseiller en gestion - Architecture - Ingénieur conseil - Laboratoire et analyse - Marketing et publicité - Agence d'intérim 	<ul style="list-style-type: none"> - Finance - Assurance - Agences de banque et assurances - Immobilier

Source : R. Shearmur et C. Alvergne (2002), cité par B. Mérenne-Schoumaker et al. (2009)

Les travaux de Shearmur et Alvergne ont été réalisés pour le contexte français. Ils sont donc basés sur la typologie la Nomenclature d'activités française (niveau 700 en l'occurrence) plutôt que sur la Nomenclature européenne des activités économiques (NACE). Par rapport à la classification de Shearmur et Alvergne, précisons encore que l'intégration des agences d'intérim au sein des services supérieurs est aujourd'hui remise en cause. En effet, ces services se sont banalisés alors qu'ils étaient originalement concentrés au sein des grandes aires urbaines. La banalisation des emplois dans le secteur des agences d'intérim a par exemple été mise en évidence par G. Condé (2015) dans son analyse du profil économique des régions urbaines belges. Alors qu'en 1981, la majorité des emplois dans l'intérim étaient situés dans les grandes régions urbaines, les données de 2006 montrent que la plupart des intérimaires sont désormais employés dans les petites régions urbaines.

En complément des statistiques relatives aux emplois et à la valeur ajoutée, la mesure du phénomène des services supérieurs peut aussi s'appréhender à travers l'immobilier de bureau. Alors que la première approche fait référence au contenu (l'activité), la seconde fait référence au contenant (les bureaux). Cette démarche complémentaire a par exemple été utilisée par L. Brück et ses collègues (2005) pour une étude sur les mutations urbaines et économiques de l'espace belge. S'agissant de quantifier le secteur des services supérieurs par la prise en compte des marchés de bureaux, se pose toutefois la difficulté méthodologique du différentiel de productivité et d'occupation des locaux d'activités. En effet, un même mètre carré de bureau peut être associé à des volumes variables d'emplois et de production de richesse.

2.1.1.2. *Attractivité et compétitivité*

Les notions de compétitivité et d'attractivité sont au cœur des débats sur la performance économique des territoires (R. Camagni, 2005). En première analyse, l'attractivité d'un territoire peut être définie comme « *la capacité de ce territoire à attirer et à retenir les facteurs mobiles de production et/ou la population* » (J. Poirot et H. Gérardin, 2010, p. 27). La notion renvoie donc à un aspect offensif, qui consiste à attirer de nouvelles activités et/ou de nouvelles populations, mais aussi à une dimension défensive, qui vise à éviter le départ d'activités et/ou de populations (B. Mérenne-Schoumaker, 2007, p. 55).

La notion de compétitivité territoriale est plus complexe que la notion d'attractivité territoriale. À l'origine, le concept de compétitivité concerne les entreprises, pour lesquelles elle désigne la capacité à générer des revenus face à la concurrence. En dépit du rôle croissant joué par l'économie résidentielle, l'activité des entreprises demeure, par les revenus qu'elles distribuent, un des facteurs structurants de la socio-économie des territoires (J. Bonnet et B. Moriset, 2003). Il n'est donc guère étonnant que, par extension, la notion de compétitivité ait ensuite été appliquée aux territoires, tant d'ailleurs au niveau des États qu'aux échelles régionales et urbaines. Pour les territoires, l'idée de compétitivité a ensuite évolué d'une notion centrée sur les échanges extérieurs à un objectif d'amélioration du niveau de vie et du bien-être social. Depuis le Conseil européen de Lisbonne en 2000, la compétitivité d'une région est ainsi devenue « *la capacité à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale* » (B. Mérenne-Schoumaker, 2007, p. 55).

Dans le cadre de la présente étude, il nous semble peu pertinent de limiter l'enjeu des services supérieurs à la seule problématique de l'attractivité. En effet, il est autant stratégique pour l'économie wallonne de voir s'y développer des activités de services déjà implantées que de voir s'y implanter de nouveaux acteurs. C'est dans cette perspective que nous proposons de réfléchir aux rôles des services supérieurs tant en termes de compétitivité que d'attractivité.

2.1.2. *Services supérieurs et évolutions urbaines*

La localisation des services et des services supérieurs en particulier a fait l'objet de recherches diverses. Ces travaux montrent que l'évolution des localisations se caractérise par un double mouvement. D'un côté, à l'échelle intra-urbaine, on trouve un mouvement structurel de déconcentration vers les périphéries (la périurbanisation). De l'autre, à l'échelle inter-urbaine, c'est un mouvement structurel de concentration vers les plus grandes villes qui est observé (la métropolisation). Le premier objectif de ce chapitre est de décrire ces deux tendances structurelles. Afin de compléter l'analyse, nous analyserons également le faible développement des services supérieurs au sein des régions de tradition industrielle.

2.1.2.1. *La périurbanisation des services supérieurs*

Pour C. Boiteux et J.-M. Huriot (2000), la périurbanisation des services supérieurs doit être analysée vis-à-vis d'une évolution sur le long terme des régions urbaines. Cette évolution peut être appréhendée comme un processus cumulatif de déconcentration en trois vagues successives. La première vague de déconcentration est relative aux choix résidentiels et au départ des populations à hauts et moyens revenus des centres vers les périphéries. Cette évolution s'est enclenchée dès l'Entre-deux-guerres en Amérique du Nord et à partir des années soixante et septante en Europe du Nord-ouest. Une seconde vague de déconcentration, relative aux services aux particuliers (notamment le commerce de détail), a ensuite rapidement suivi l'évolution de la

géographie de la demande. Cette évolution s'est réalisée concomitamment à la déconcentration des entreprises industrielles, déconcentration largement déterminée par le désir des industries de bénéficier de coûts fonciers moins élevés que ceux pratiqués à l'intérieur des agglomérations.

À partir des années quatre-vingt, une troisième phase de déconcentration se met progressivement en place. Elle concerne des activités pourtant bien adaptées aux localisations centrales et, en particulier, certains services aux entreprises jusqu'alors très majoritairement situés dans les quartiers centraux (les CBD ou *Central Business District*). « Cette dernière phase de déconcentration est sans nul doute la plus "surprenante", puisqu'elle touche des activités que l'on avait jusque-là tendance à considérer par nature centrales » (C. Boiteux et J.-M. Huriot, 2000, p. 12). La déconcentration des services supérieurs est liée tant à des départ depuis les anciens espaces urbanisés qu'à des créations d'activités nouvelles qui se localisent directement sur site périphérique.

La synthèse bibliographique sur la déconcentration des activités de services élaborées par M. Van Criekingen et ses collègues (2003 ; 2007) souligne l'émergence de configurations urbaines polycentriques. Plutôt qu'une dilution complète des localisations dans l'espace urbain, les régions urbaines européennes sont de plus en plus organisées et structurées par de multiples centralités où les CBD continuent de jouer un rôle de premier ordre. Pour autant, leur forte prédominance est remise en cause par le développement de nouvelles polarités pouvant prendre des formes variées : des corridors technologiques, des parcs d'activités, des centres-villes suburbains, etc...

Encadré 2 : L'émergence de régions urbaines polycentriques

« As Kloosterman and Musterd (2001, 626) suggest, central locations are becoming part of "a wider spatial division of labour within the urban area" (see also Coffey, 2000). In this framework, different tasks in the complex set of processes accounting for the generation and processing of information are accomplished by different specialized protagonists (e.g. firms, institutions, etc.) taking advantage of different specific conditions of agglomeration economies in different parts of the metropolitan space. In other words, metropolitan areas seems to move into polycentric systems wherein urban functions are distributed among a series of (sub-)centres. Accordingly, central city locations do not vanish (see also Chapain and Polèse, 2000 for a North-American assessment), rather their role in the urban economy is re-positioned within a grid of networked (sub-)centres at the metropolitan scale. »

Source : Van Criekingen et al., 2007, p. 33.

Il ressort des analyses de M. Van Criekingen et al. (2003 ; 2007) sur les villes européennes que l'importance relative des facteurs de localisation permet d'interpréter le choix des entreprises vis-à-vis des différents types de localisation disponibles.

Les services qui choisissent les quartiers d'affaires centraux correspondent notamment à des entreprises qui sont sensibles au prestige de la localisation et à la proximité des terminaux des trains à grande vitesse. Les entreprises qui comptent un nombre important de travailleurs sédentaires seront également attirées par les centres urbains, en raison de leur accessibilité dans les réseaux de transports collectifs. Par contre, les polarités périphériques seront attractives pour « des entreprises cherchant une implantation à moindre coût qu'au centre-ville (en particulier, par des prix fonciers moins élevés en périphérie) et/ou des surfaces neuves pour étendre leur activité et/ou des conditions privilégiées d'accessibilité en voiture, y compris en terme de surfaces de parking (en particulier au sein d'office parks situés à un croisement de voies autoroutières rapides) » (M. Van Criekingen et al., 2003, p. 16).

Concernant les firmes présentes dans les quartiers centraux, précisons encore qu'elles semblent particulièrement sensibles aux besoins en main d'œuvre hautement qualifiée et à la nécessité de nouer des collaborations nombreuses et variées. « *Ce paramètre constitue une externalité majeure d'une localisation centrale, étant donné la proximité, dans les environnements urbains centraux, de ces différents acteurs, en particulier ceux contrôlant les processus stratégiques de décision des firmes (sièges sociaux, services financiers, services aux entreprises, sièges d'institutions internationales). Cette caractéristique rejoint les multiples commentaires formulés dans la littérature sur l'importance des contacts face à face entre les différents acteurs concourant à la production de services avancés* » (M. Van Criekingen et al., 2003, p. 16).

Afin d'expliquer le développement sur sites périphériques d'entreprises actives dans le secteur des services supérieurs, il faut aussi considérer les contraintes induites par le trop-plein des centres. En effet, il n'est généralement pas constaté que le développement de nouveaux pôles périphériques s'accompagne d'une réduction des activités situées en centre-ville. En définitive, nous constatons l'émergence d'une multipolarisation des aires urbaines, « *par laquelle des périphéries dynamiques s'articulent autour d'une centre-ville qui maintient des caractéristiques fortes de centralités. Ces deux types de pôles paraissent bien davantage complémentaire que concurrent à l'échelle du territoire métropolitain* » ((M. Van Criekingen et al., 2003, p. 18).

Les analyses menées sur l'évolution des régions urbaines belges confirment que le mouvement de périurbanisation ne s'accompagne pas d'une réduction de l'activité au sein des centres-villes. Par exemple, les chiffres rassemblés par J. Decrop (2002, p. 39) pour la période 1986-2000 montrent que la croissance du nombre d'emplois situés en périphérie ne s'accompagne pas d'une décroissance du nombre d'emplois situés en centre-urbain. L'étude des marchés de bureaux réalisée par L. Bruck et al. (2005) pour la période 1993-2003 donnent des résultats similaires. D'un côté, cette étude met en exergue que la croissance la plus intense est le fait des communes périphériques. Par contre, d'un autre côté, elle souligne qu'il n'y a pas de décroissance absolue quant aux superficies de bureaux situées dans les centres urbains. Par ailleurs, la même recherche souligne qu'il existe un lien entre la taille du marché de bureaux et le degré de périurbanisation. Les auteurs interprètent ce résultat par l'hypothèse du « trop-plein » : « *plus la ville est importante, plus le taux de croissance de la ville centrale est faible, ce qui traduit peut-être un manque de d'espace obligeant les promoteurs à se rabattre sur les espaces périphériques pour trouver les terrains nécessaires* » (L. Brück et al., 2005, p. 91).

2.1.2.2. Métropolisation et économies d'agglomération

La concentration de la production économique vers les plus grandes villes est généralement appelée la métropolisation. Ce mouvement est particulièrement marqué pour les services supérieurs, comme en témoigne par exemple l'importance de ces services dans les fonctions « métropolitaines supérieures » définie par l'INSEE².

Afin d'appréhender la métropolisation en général et la métropolisation des services supérieurs en particulier, il est utile d'utiliser le cadrage théorique des économies d'agglomération. Le concept d'économie d'agglomération est un des concepts clés de la géographie économique et de l'économie urbaine. Il vise en particulier à appréhender la situation apparemment paradoxale des économies contemporaines où la nouvelle organisation de l'économie (la mondialisation) s'accompagne à la fois d'un effacement des distances et d'une concentration de l'activité productive au sein des aires urbaines les plus importantes.

² Depuis son recensement de 1990, l'INSEE a défini une rubrique des fonctions « métropolitaines supérieures ». Cette définition vise à mettre en évidence les spécialisations économiques des grandes villes (B. Mérenne-Schoumaker et al., 2009, pp. 15-16). Cette initiative de l'INSEE pourrait inspirer l'IWEPS dans ses analyses dédiées au positionnement économiques des villes wallonnes.

La concentration des activités dans l'espace entraîne à la fois des externalités positives et des externalités négatives. Intuitivement, les externalités négatives sont peut-être les plus faciles à saisir. Elles renvoient aux problèmes de la congestion et de la hausse du coût des facteurs de production (tant le foncier que la main d'œuvre). En parallèle, l'agglomération des activités économiques au sein de territoires relativement peu étendus va se traduire par des externalités positives. Il est commun dans la littérature scientifique d'en différencier trois catégories principales : les externalités d'informations, les externalités liées aux marchés du travail et les externalités liées à la présence de nombreux fournisseurs et clients.

Quelle que soit la catégorie d'externalités considérées, tout porte à croire que les grandes villes bénéficient des conditions qui permettent d'attirer et de faire prospérer les services supérieurs. S'agissant par exemple des besoins en informations, une localisation dans un grand centre urbain offre de nombreux avantages pour les services aux entreprises qui nécessitent d'être en contact fréquent avec les décideurs politiques et économiques. Afin d'étayer notre propos, faisons référence à la localisation des services juridiques à Bruxelles, où les firmes internationales sont concentrées dans deux périmètres très limités : le quartier européen d'une part et à proximité du Palais de Justice le long de l'Avenue Louise d'autre part (M. Van Criekingen et al., 2005, p. 182).

Aux yeux des entreprises, les grandes régions urbaines présentent des avantages tant pour l'accès à l'information que pour l'accès à un vaste marché du travail partagé. En effet, la probabilité de trouver facilement une main d'œuvre adéquate augmente avec la taille des bassins d'emplois, tant pour des raisons quantitatives que qualitatives. Les grands bassins d'emplois permettent, d'une part, un accès à une main d'œuvre plus nombreuse et, d'autre part, un accès à une main d'œuvre aux qualifications plus variées et plus poussées (les niveaux de qualifications tendent généralement à augmenter avec la taille des villes). En outre, les coûts du désengagement sont socialement et économiquement plus faibles dans les zones métropolitaines qu'au sein des villes petites et moyennes !

Afin d'expliquer le succès économique des métropoles, il faut aussi faire référence à l'importance des transports. Avec l'internationalisation de la vie des affaires, les moyens de transports rapides – trains à grande vitesse et transports aériens – occupent désormais une place prépondérante dans l'organisation des entreprises. Il est donc souvent crucial pour les entreprises d'être proches d'un pôle bénéficiant d'une bonne accessibilité dans les réseaux de transport internationaux.

Au final, « *que ce soit en termes de potentiel de marché, de main d'œuvre qualifiée, d'accès à d'autres services intermédiaires, de présence d'infrastructures et d'équipements structurants, d'accès à l'information, tout porte à croire que les plus grandes villes bénéficient d'un fort pouvoir d'attraction en matière de services aux entreprises. De surcroît, l'impact de ces différents facteurs tend à être cumulatif, soulignant l'importance des économies d'agglomération dans l'explication de ce processus de concentration* » (B. Mérenne-Schoumaker et L. Moyart, 2006, p. 80).

2.1.2.3. Le faible développement des services supérieurs dans les régions de tradition industrielle

La grille d'analyse des économies d'agglomération que nous venons de résumer pourrait laisser croire qu'il existe une relation simple et linéaire entre la taille des villes et leur spécialisation dans les activités du tertiaire supérieur. La réalité est bien sûr plus complexe. En particulier, il est généralement diagnostiqué que les villes de tradition industrielle se caractérisent par un moindre développement des services les plus évolués. Ce constat est notamment porté pour la France, où certaines grandes villes d'industrialisation ancienne comptent moins d'emplois dans le tertiaire supérieur que leur taille ne le laisserait attendre (B. Mérenne-Schoumaker et al., 2009, p. 19) (Encadré 3). Au-delà de la France, le même constat s'applique notamment aux États-Unis (C. Boiteux et J.-M. Huriot, 2000) et à la Belgique. En effet, les agglomérations wallonnes de tradition industrielle présentent

proportionnellement moins d'emplois que les villes flamandes dans bon nombre de secteurs et, en particulier, dans le secteur des services aux entreprises (G. Condé, 2015, paragraphe 39).

À notre connaissance, les recherches dédiées au faible développement des services supérieurs dans les régions de tradition industrielle n'ont pas encore fait l'objet d'une synthèse intégratrice. Parmi les facteurs explicatifs souvent invoqué par ces divers travaux, on trouve notamment les thématiques de la faible qualité des lieux et des représentations mentales négatives. En effet, il semble que « *les villes accueillent d'autant plus largement les services supérieurs qu'elles sont plus dynamiques et que leur "image" est plus favorable* » (C. Boiteux et J.-M. Huriot, 2000, p. 4). Concernant le poids des images et des représentations associées aux lieux, soulignons que ce facteur de localisation et de développement des firmes est plus important dans le tertiaire que dans le secondaire. Cela s'explique par l'immatérialité du service : à la différence des firmes industrielles, les firmes de services ne peuvent bâtir une image de qualité sur des biens physiques. Vu l'immatérialité de leur production, une localisation de qualité sera donc d'autant plus stratégique pour communiquer une image de confiance et pour attester de l'excellence du niveau de performance.

Encadré 3 : Une concentration inégale des services aux entreprises au sein des aires urbaines françaises

« En France, afin de rendre compte de l'attractivité des villes pour les différents secteurs d'activités, Julien et Pumain (1996) proposent de mesurer leur santé économique à l'aide de deux facteurs : leur « image de marque » et leur « modernité technique ». Ces auteurs mettent alors en évidence que le premier facteur permet d'identifier une opposition entre « des villes riches, attractives, tertiaires et non ouvrières, plutôt méridionales » et « des villes plus pauvres, encore marquées par la révolution industrielle du XIXe siècle et fortement ouvrières ». Selon le second facteur, il semblerait que l'on puisse opposer « des villes de cadres, orientées vers des activités tertiaires et industrielles de pointe, aux salaires élevés, à des villes aux salaires faibles, touchées par le chômage, où s'attardent des activités et des catégories sociales connaissant déjà ailleurs un déclin ». Ce schéma d'opposition serait confirmé par une analyse *shift and share* réalisée par Léo et Philippe (1998), dans laquelle les villes de plus de 100 000 habitants qui conjuguent attractivité et dynamisme durant la période 1975-1990 sont, à l'exception de Paris, des villes du sud (Cannes, Montpellier et Toulouse), alors que les villes se trouvant dans une situation inverse sont typiquement des villes industrielles (Béthune, Douai, Mulhouse, Maubeuge, Montbéliard, Valenciennes et Hagondange).

En ce qui concerne plus particulièrement les services aux entreprises, leur développement s'est effectué de manière sélective entre les grandes villes (Saint Julien et Sabatier, 1996). Ainsi, si des villes telles que Paris, Lyon, Grenoble, Strasbourg, Toulouse, Montpellier, Nice, Cannes et Nantes disposent en 1990 d'une concentration de services aux entreprises supérieure à ce que l'on pouvait attendre compte tenu de leur taille et de leur degré de tertiarisation, ce n'est pas le cas pour toutes les grandes villes et en particulier pour celles du Nord et du Nord-Est, du Bassin Parisien et du Sud-Est, dont la position s'est plutôt dégradée. »

Source : C. Boiteux et J.-M. Huriot, 2000, pp. 5-6.

En France comme aux États-Unis, l'image favorable est souvent associée au déterminant naturel du climat, comme en témoigne l'opposition entre les notions de « *sun belt* » et de « *rust belt* ». Plus globalement, les villes construites et développées pour les activités industrielles ne représentent pas des lieux attractifs pour les services supérieurs, qui sont généralement à la recherche d'environnement professionnels à la fois socialement valorisés (les « beaux quartiers ») et physiquement attractifs (espaces verts et aquatiques, environnement bâti récent ou complètement régénérés...). Dans cette perspective, il est frappant de constater que la déconcentration des services supérieurs dans les périphéries américaines est plus forte dans les villes anciennes

de la « *rust belt* » que dans les villes récentes de la « *sun belt* » (C. Boiteux et J.-M. Huriot, 2000, p. 13). Ce résultat peut s'interpréter comme une confirmation de l'évitement par les services supérieurs des localisations marquées par les stigmates de la vieille industrie.

Une autre explication importante du faible développement des services supérieurs dans les régions de tradition industrielle tient aux caractéristiques de la demande locale. Une première hypothèse est ici que les anciennes firmes industrielles font appel à des services moins sophistiqués que les entreprises « high tech », qui utilisent davantage de services hautement qualifiés requérant des compétences plus pointues (C. Boiteux et J.-M. Huriot, 2000, p. 14). En d'autres termes, à production équivalente de valeur ajoutée, la base industrielle d'une région de tradition industrielle sera moins demanderesse en services supérieurs que la base industrielle d'une région dont l'industrialisation est plus récente ou mieux renouvelée.

S'agissant toujours du rôle de la base industrielle, nous pouvons également considérer que certaines industries des régions de tradition industrielle sont probablement peu enclines à pratiquer l'externalisation. Sur ce sujet, mentionnons l'analyse de C. Liefoghe (2006) sur l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, analyse qui met en exergue que les acteurs dominants que constituaient les Houillères ne pratiquaient pas l'externalisation. En outre, la base industrielle des régions de tradition industrielle est aujourd'hui de plus en plus aux mains de grands groupes internationaux, dont on peut suspecter qu'ils ont tendance à recourir à des services internes prestés dans des établissements situés dans d'autres types de territoires (les zones métropolitaines)

Afin de compléter l'analyse sur le faible développement des services supérieurs au sein des régions de tradition industrielle, invoquons encore les mentalités des élus et des décideurs qui, plus qu'ailleurs sans doute, demeurent marquées par des idées et des conceptions « industrialisantes » (voir ci-dessous le point 2. 1. 4. 1.). Le cercle vicieux de l'atonie du marché de l'immobilier de bureau doit aussi être souligné (C. Liefoghe, 2006, pp. 228-229). Ce cercle vicieux tient au fait que, pour des raisons de minimisation des risques, les acteurs privés actifs en immobilier d'entreprise investissent peu dans les territoires déprimés et, en particulier, dans les régions de tradition industrielles. L'absence d'offre de locaux de qualité va alors s'ajouter aux facteurs précédemment mentionnés pour orienter les firmes vers les régions métropolitaines, où les marchés du bureau sont plus actifs et plus efficaces dans l'appariement offre-demande.

A l'instar des éléments mis en exergue ci-dessus pour expliquer la métropolisation, le faible développement des services supérieurs au sein des régions et des villes de tradition industrielle doit donc être appréhendé comme un processus cumulatif où se conjuguent des handicaps variés : des espaces et des mentalités façonnées par et pour l'industrie, des demandes trop faibles pour susciter l'émergence d'une offre locale, des représentations mentales négatives et des marchés immobiliers inefficaces.

2.1.3. Services supérieurs et immobilier d'entreprises³

Comme nous venons de le constater, le sujet de l'immobilier d'entreprise ne doit pas être négligé lorsque l'on cherche à comprendre les lieux d'implantation des entreprises et, en particulier, les lieux d'implantations des services supérieurs. Dans cette perspective, il est utile de poursuivre notre réflexion en cherchant à mieux cerner les contours de cette thématique.

³ Sur la base de M.-C. Vandermeer et J.-M. Halleux, 2013.

2.1.3.1. *Le rôle croissant de l'immobilier d'entreprise sur les localisations*

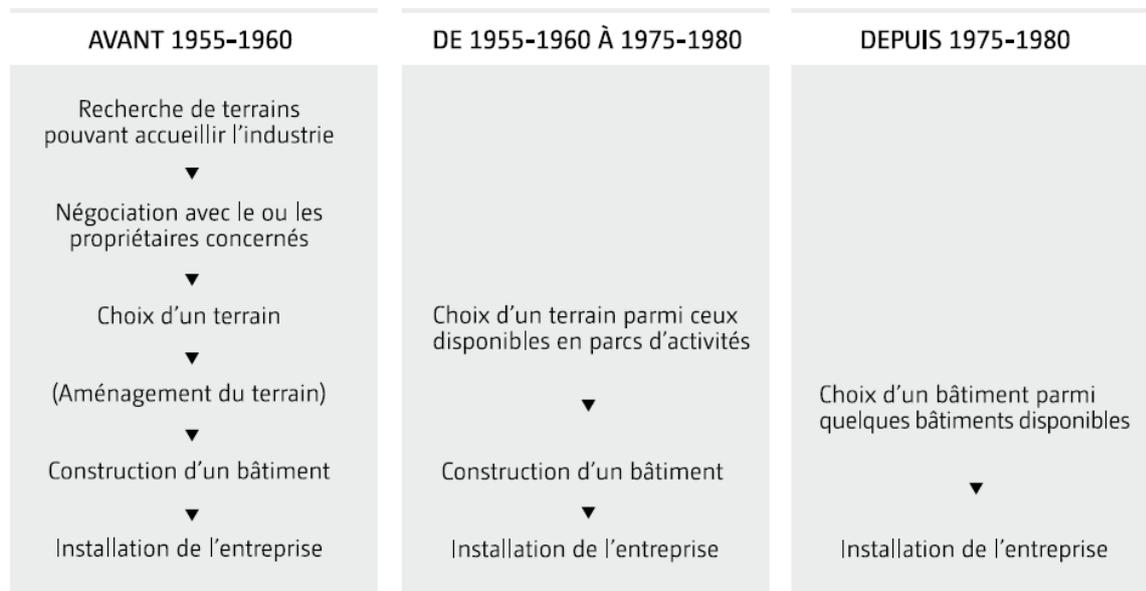
L'immobilier d'entreprise est un domaine de plus en plus structuré et de plus en plus complexe (Nappi-Choulet, 2010). Il renvoie au fonctionnement des marchés fonciers et immobiliers relatifs à l'achat, à la vente et à la location de biens destinés aux activités économiques. En raison de la diversité des locaux dédiés à l'activité économique, l'immobilier d'entreprise est généralement subdivisé en trois grands types de marchés : les marchés de bureaux, les marchés pour les locaux destinés au commerce de détail et les marchés de l'immobilier industriel ou semi-industriel. Ces derniers types de marchés concernent les industries et le tertiaire lourd (entrepôt, transport, logistique). Dans le cadre de ce rapport dédié aux services supérieurs, nos développements se focaliseront sur les marchés de bureaux.

Les biens immobiliers présentent la spécificité d'être des biens combinatoires se composant d'un support foncier et d'un cadre bâti, c'est-à-dire d'une ressource naturelle non reproductible (un terrain) et d'un bien durable et reproductible (un bâtiment). Ce caractère combinatoire implique une dépendance réciproque entre les marchés fonciers où s'échangent les terrains non bâtis et les marchés immobiliers où s'échangent les terrains bâtis (par exemple des immeubles de bureaux). Il suppose également que les mécanismes de fixation des prix diffèrent selon que les immeubles tirent l'essentiel de leur valeur du foncier, c'est-à-dire de leurs localisations, ou des caractéristiques apportées par la construction, c'est-à-dire des attributs structurels. Le caractère combinatoire des biens immobiliers implique enfin qu'il est utile de différencier deux grands types de promotion : la promotion foncière, qui correspond à la production de terrains viabilisés, et la promotion immobilière, qui correspond à la production ou à la réhabilitation de bâtiments.

La figure 1 reprise ci-dessous a été préparée afin de décrire l'évolution de l'impact de l'immobilier d'entreprise sur les choix d'une localisation industrielle. Elle témoigne du fait que l'immobilier d'entreprise était un secteur peu structuré avant les années 1960. En effet, la majeure partie des locaux d'activités étaient alors réalisés par les futurs occupants. Cela signifie que les firmes devaient gérer l'ensemble du processus de développement, depuis la recherche d'un terrain jusqu'à la construction. À partir des années 1960, les entreprises continuent à gérer la construction après avoir choisi un terrain parmi les offres disponibles au sein des parcs d'activités économiques⁴. Aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises limitent leur implication en maîtrise d'ouvrage, en choisissant un bâtiment dont la production a été initiée par un promoteur professionnel. En parallèle, elles tendent également à limiter leur implication dans l'investissement immobilier, en privilégiant plus souvent la location (L. Batsch, 2006). Cette tendance à la location s'explique par les gains en flexibilité (agrandir/réduire la surface au rythme des besoins), en rentabilité (l'immobilisation du capital dans les « briques » coûte cher) et en liberté (déménager plus facilement) (B. Mérenne-Schoumaker, 2003).

⁴ En Belgique, le développement des parcs d'activités, c'est-à-dire des espaces aménagés pour accueillir des activités économiques, date des années 1960. Ce développement tient alors au fait que « la loi pour l'expansion économique régionale du 18 juillet 1959 accorde à certaines personnes de droit public, désigné par le Roi, l'autorisation d'exproprier pour cause d'utilité publique afin d'aménager des terrains et des zones industrielles [promotion foncière]. Cette même loi prévoit la création d'intercommunales, les sociétés d'équipement économique régional, dont l'objet est d'affecter les terrains à des fins industrielles, de les aménager, de les équiper et de les vendre » (B. Mérenne-Schoumaker et C. Vandermotten, 1992, p. 387).

Figure 1 : Évolution de l'impact de l'immobilier d'entreprise sur les procédures de choix d'une localisation industrielle



Source : B. Mérenne-Schoumaker, 2002, p. 92.

Les dernières décennies ont donc été marquées par la professionnalisation de l'immobilier d'entreprise. Les promoteurs, les investisseurs, les agents conseils et autres consultants (Encadré 4) sont devenus des acteurs centraux et leur influence sur la production des espaces à vocation économique n'a cessé de se renforcer. Sans conteste, cette influence est indissociable tant des tendances structurelles vers la périurbanisation et la métropolisation que du faible développement des services supérieurs dans les régions de tradition industrielle (voir ci-dessus à propos du cercle vicieux de l'atonie du marché de l'immobilier de bureau au sein des régions de tradition industrielle).

Encadré 4 : Les principaux intervenants du secteur de l'immobilier d'entreprise

« Ces services immobiliers sont de plus en plus exercés par des intermédiaires entre le propriétaire et l'occupant, intermédiaires qui sont des professionnels de l'immobilier qui contrôlent de plus en plus la filière, allant même jusqu'à créer une offre et à susciter une demande. Parmi eux, on peut repérer cinq groupes majeurs d'intervenants (Mérenne-Schoumaker, 2003b, p. 2) :

- **les promoteurs** : ce sont les initiateurs des projets. Ils jouent le rôle de maître d'ouvrage et réunissent les capitaux nécessaires au financement des opérations. Ils réalisent le montage du projet, soit en tant qu'entrepreneur, soit en tant que prestataire de service pour le compte d'un investisseur. Leur fonction relève exclusivement de la construction-vente de produits immobiliers qu'ils destinent à l'investissement immobilier locatif ;

- **les constructeurs ou entrepreneurs** : ce sont généralement des grandes firmes du secteur de la construction qui opèrent pour leur compte ou pour le compte d'un promoteur ;

- **les agents immobiliers (« property consultants »)** : il s'agit d'intermédiaires entre les propriétaires, les locataires, les futurs propriétaires ou les investisseurs ; ils recherchent les biens ou les clients ; ils les évaluent ; ils gèrent les immeubles ou le développement des projets et réalisent toutes les transactions mais n'investissent que rarement sur fonds propres ;

- **les investisseurs** : ils achètent les immeubles sur base du projet ou le plus souvent une fois loués ; beaucoup sont des investisseurs institutionnels (des compagnies d'assurances, des fonds bancaires de placement et, plus à l'étranger qu'en Belgique, des fonds de pension...) ;

- **les utilisateurs finaux** : ils font construire un bâtiment sur mesure (« construction pour compte propre »), ou achètent un bâtiment ou une partie du bâtiment, initié par un promoteur (« construction en blanc »), ou encore le louent.

Les intervenants que nous venons de présenter n'appartiennent pas seulement au secteur privé ; les pouvoirs publics peuvent aussi intervenir à tous les niveaux. C'est toutefois peu fréquent, leur rôle étant souvent limité à faciliter (ou non) les opérations par leurs offre en terrains, les équipements réalisés, les usages autorisés ou non, par leur politique d'aménagement du territoire, la fiscalité, etc. »

Source : B. Mérenne-Schoumaker et L. Moyart, 2006, pp. 101-102.

2.1.3.2. Immobilier d'entreprise et externalités

La relation entre l'immobilier d'entreprise et la localisation des services supérieurs peut s'appréhender à travers la grille de lecture des externalités et des économies d'agglomération commentée ci-dessus. Cela conduit à mettre en exergue deux grandes problématiques : l'externalité négative des fortes valeurs foncières d'une part et l'externalité positive de la réduction des coûts de transaction d'autre part.

A. L'impact des valeurs foncières sur les choix de localisation

Comme mentionné ci-dessus, des valeurs foncières élevées sont à considérer comme une externalité négative induite par la concentration dans l'espace des hommes et des activités économiques. Bien sûr, toutes choses égales par ailleurs, un territoire aux faibles niveaux fonciers sera plus attractif qu'un territoire aux coûts fonciers élevés. Le raisonnement économique sous-jacent est que des coûts fonciers élevés affectent la rentabilité – voire la compétitivité – des entreprises par leur impact sur les coûts de production.

Afin de préciser le rôle des coûts fonciers sur la localisation des services supérieurs, il est primordial de développer une analyse multi-scalaire. En effet, il est communément admis que ce type de coûts détermine le choix des sites à l'échelle intra-urbaine plutôt qu'à l'échelle des régions macro-économiques ou même des régions urbaines. Afin d'étayer ce constat, observons d'abord que les débats sur la compétitivité des États se focalisent sur le coût de la main d'œuvre (H. Bogart et C. Kegels, 2006) et n'abordent quasi jamais le coût de l'immobilier d'entreprise⁵. En parallèle, nous observons aussi que, dans le champ de l'économie spatiale, le sujet de la rente foncière intervient essentiellement pour rendre compte de l'arbitrage des firmes au sein d'une même agglomération. Faisons ici référence aux modèles d'économie urbaine qui rendent compte des choix de localisation en fonction de l'arbitrage entre les coûts du terrain et les coûts liés à l'éloignement des centralités (en

⁵ Épinglons l'exception du travail de A. Evans et O. Hartwich (2007, p. 7) qui défend la thèse que le caractère très strict de l'aménagement pratiqué au Royaume-Uni induit des coûts immobiliers tels qu'il s'agit là d'un facteur explicatif important de la désindustrialisation qui affecte ce pays.

particulier les coûts de transport) (W. Alonso, 1964 ; R.F. Muth, 1969). La prédiction principale de ces modèles est la structuration des agglomérations urbaines par un gradient décroissant de rente foncière avec l'éloignement au centre-ville. Ces modèles, dans leurs versions initiales, ne concernent que les localisations résidentielles. À l'image du travail de N. Costes (2008), ils peuvent toutefois être aisément adaptés à la localisation des entreprises. Cela conduit à rendre compte, d'une part, de la spécialisation des centres sous forme de bureaux où se localisent des entreprises qui tirent plein profit des économies d'agglomération et, d'autre part, du rejet en périphérie des entreprises « *land-intensive* », c'est-à-dire des entreprises qui nécessitent des superficies importantes.

À notre connaissance, la formalisation du rôle de la rente foncière sur les localisations intra-urbaines n'a pas d'équivalent à l'échelle inter-urbaine ou inter-régionale. L'économie spatiale considère donc la rente foncière comme un déterminant important des choix de localisation à l'échelle intra-urbaine, mais pas lorsqu'il s'agit d'expliquer les arbitrages des entreprises entre différentes villes, différentes régions ou différents États. Ce constat peut être relié au fait que les différentiels de prix fonciers entre le centre et la périphérie d'une même agglomération sont généralement sans communes mesures avec les différentiels de prix entre des centres et/ou des périphéries d'agglomérations différentes mais susceptibles de représenter des substituts pour des firmes en recherche d'une localisation.

Au final, nous retiendrons de la réflexion sur le sujet de l'externalité négative des valeurs foncières qu'il semble peu probable que les différentiels de coûts fonciers entre régions urbaines belges puisse conduire à un mouvement massif de décentralisation des services supérieurs depuis la zone métropolitaines bruxelloise. En réalité, plutôt que d'être associée à un mouvement important de décentralisation vers des régions urbaines secondaires, la problématique des valeurs foncières est à associer au renforcement de la périurbanisation et à la structuration de polarités secondaires au sein des espaces périphériques, tant d'ailleurs dans la région métropolitaines bruxelloise qu'ailleurs dans le pays.

B. Les coûts de transaction et l'appariement offre-demande

Au-delà du sujet des valeurs foncières, la prise en compte des relations entre immobilier d'entreprise et compétitivité des territoires doit également interroger le sujet de l'appariement entre offre et demande. Cette thématique peut être appréhendée à travers la notion de coûts de transaction, c'est-à-dire l'ensemble des coûts non monétarisés liés aux opérations de coordination (E. Buitelaar, 2004). Ils se composent des coûts d'information (recherches sur les prix, sur les disponibilités, sur les caractéristiques des localisations...) et des coûts nécessaires à l'usage des institutions (c'est-à-dire les règles formelles et informelles qui régissent les mécanismes de coordination et de gouvernance).

Dans le domaine de l'immobilier de bureau, il existe quelques travaux qui se sont focalisés sur les sujets des coûts de transaction et de l'appariement offre-demande (E. D'Arcy et G. Keogh, 1997 et 1999). Comme le souligne Bonnet et Moriset (2003), l'intérêt pour ce sujet est le reflet des dynamiques économiques dominantes où les croissances des pays avancés sont de plus en plus dépendantes du facteur connaissance et d'éléments immatériels liés aux compétences et à l'innovation. Or, ce sont les immeubles de bureaux qui représentent les structures physiques des fonctions informationnelles et relationnelles. Dans cette perspective, le fonctionnement efficace des marchés de bureaux devient une externalité associée aux métropoles, où ils se sont fortement structurés et professionnalisés, permettant ainsi aux entreprises de limiter leurs coûts de transaction lorsqu'elles doivent adapter leurs implantations aux évolutions de leurs activités.

En matière d'immobilier de bureau, force est de constater que les grandes villes wallonnes sont pénalisées par des marchés peu efficaces, en particulier lorsqu'ils sont comparés au plus grand marché belge d'immobilier

d'entreprise qui est celui des bureaux bruxellois. Telle est en tout cas la thèse de certains agents immobiliers⁶, pour qui l'immobilier de bureau wallon demeure peu performant : faible transparence, manque de professionnels de qualité, inadaptation de l'offre, absence d'intérêt de la part des investisseurs, non réalisation d'une demande potentielle, ... Pour ces acteurs de terrain, la Wallonie pourrait mieux renforcer son potentiel entrepreneurial si le fonctionnement des marchés de bureaux permettait un appariement plus efficace entre offre et demande (voir l'encadré 5 à propos de la situation en région liégeoise).

Encadré 5 : La demande en bureau en région liégeoise

« Au sein du marché, Immoquest a comptabilisé plus de 437.000 m² de demandes depuis 2009. « Un tri doit être effectué, précise Christophe Nihon. Des projets sont reportés, des demandes servent de benchmarking, d'autres sont utilisées pour évaluer son patrimoine ou alimenter les discussions internes. D'autres encore, pour des raisons comptables, souhaitent acheter plutôt que louer ou inversement, et l'offre ne correspond pas. » « Nous pouvons donc en conclure que plus d'un tiers des demandes ne trouvent pas « chaussure à leur pied », mais aussi que les budgets ne sont, a priori, pas un réel frein à une implantation » constate Christophe Nihon, ajoutant que ce sont surtout les demandes de plus 800 m² qui ne se concrétisent pas. « Les utilisateurs préfèrent rester et renégocier leurs baux en cours, se délocaliser voir même ne pas s'implanter. ».

Source : http://www.dataquest.be/docs/Queststduy_Bureaux.pdf

En synthèse, il ressort de notre réflexion sur les relations entre immobilier d'entreprise et externalité qu'il est opportun de différencier deux grandes problématiques. La première est celle des hautes valeurs foncières au sein des localisations les plus recherchées. Il s'agit là d'une externalité négative qui est liée aux marchés fonciers et qui tend à renforcer la dispersion. Sur base de la littérature existante, elle semble essentiellement pertinente pour expliquer la tendance vers la périurbanisation. La seconde problématique est celle de l'efficacité des marchés immobiliers quant à l'appariement entre offre et demande. Ce sujet, qui renvoie à la thématique des coûts de transaction, concerne les marchés de l'immobilier plutôt que les marchés fonciers. Plutôt qu'une externalité de dispersion, nous sommes ici en présence d'une externalité de concentration qu'il faut intégrer pour expliquer la concentration des activités de bureau – et donc des services supérieurs – au sein des grandes régions métropolitaines.

2.1.4. Services supérieurs et développement régional

Cette partie porte sur la thématique du développement régional. Elle va débiter par une présentation du modèle de la base économique et se poursuivre avec une description des pratiques en matière de politique régionale des services.

⁶ Voir par exemple l'article de presse à l'adresse suivante : <http://www.lalibre.be/actu/gazette-de-liege/article/641749/immobilier-commercial-et-de-bureaux-peu-de-nouvelles-offres-a-liege.html>

2.1.4.1. Le modèle de la base économique

A. Des politiques régionales traditionnellement orientées vers le secteur industriel

Le modèle de la base économique est une théorie d'économie régionale qui souligne la nécessité pour un territoire ou une région de capter des revenus en exportant certaines de ses productions. Il se fonde sur la différenciation entre deux types d'activités : les activités basiques d'une part et les activités non basiques d'autre part. Les activités basiques sont définies comme des activités exportables en dehors de la région (et parfois du pays). Elles permettent dès lors de capter des revenus depuis l'extérieur du territoire régional. Ces revenus captés depuis l'extérieur seront ensuite injectés et redistribués dans les activités non-basiques locales grâce aux salaires et aux dividendes des personnes qui travaillent pour l'exportation.

Le modèle de la base économique a été formalisé dès le début du vingtième siècle (W. Sombart, 1907), pour être ensuite amélioré au cours des années 1950 (A. Bailly, 1971). À l'époque, il était admis que les activités basiques étaient principalement agricoles, minières ou manufacturières. Par contre, les services n'étaient généralement pas considérés comme des activités faisant partie intégrante du commerce interrégional. Ils n'étaient donc pas censés jouer un rôle actif dans le développement régional.

« Cette conception est lourde de conséquences en termes de politique régionale. En effet, si les activités de service se contentent de suivre passivement les activités basiques et en particulier les activités industrielles, il ne sert à rien de soutenir de telles activités. Mieux vaut concentrer l'ensemble des efforts sur les activités basiques qui permettront un développement automatique d'un ensemble d'activités induites » (B. Mérenne-Schoumaker et L. Moyart, 2006, p. 68). « Lorsque les pays d'Europe occidentale ont mis en place leurs politiques régionales (pour la plupart dans les années 1950 et 1960), ils ont essentiellement tenté d'influencer la localisation des industries manufacturières et d'autres activités de production de marchandises dans les régions concernées. Explicitement ou implicitement, cette stratégie était basée sur le modèle de la base économique. Les efforts consentis par les gouvernements locaux pour promouvoir leur développement économique sont allés dans le même sens » (S. Illeris, 2006, p. 50).

B. Les services : une dimension du développement régional devenue indispensable

Aujourd'hui, la vision négative du rôle des services dans le développement régional est remise en cause. En effet, il est admis que ce que l'on entend par « base économique » doit être revu dans le sens d'un élargissement vers les services et, en particulier, d'un élargissement vers les services aux entreprises. Cet élargissement renvoie à la notion de base directe et à la notion de base indirecte. Alors que la notion de base directe est liée à un effet « emploi », la notion de base indirecte est à associer à un effet « productivité » et à un effet « compétitivité ».

La notion de base directe renvoie simplement au fait que les productions de services peuvent parfaitement être exportées en dehors des frontières régionales, à l'instar des productions agricoles ou industrielle. Les données rassemblées dans le tableau 2 confirment que les activités de services sont des activités exportables. Ces données portent sur la part du chiffre d'affaires liée aux commerces interrégional et international de firmes industrielles et de services. Elles ont été produites par L. Moyart (2006, p. 178), grâce à une enquête postale réalisée en 2001 au sein de six régions urbaines belges de taille moyenne (Tournai, Mons, Verviers, Courtrai et Hasselt-Genk). Les résultats obtenus sont importants car, en plus de confirmer que les services peuvent parfaitement être exportés, ils soulignent également que les grandes régions métropolitaines ne sont pas les seules à disposer d'un potentiel exportateur.

Comme nous venons de le montrer, les activités de services interviennent directement dans le développement régional à travers l'emploi induit par le biais des exportations. À côté de cet effet « emploi » lié à la base directe, il existe également un effet indirect des activités de services sur la productivité économique des territoires. Cet effet « productivité » des services est à rapporter aux domaines des services aux personnes et, plus précisément, au fait que les régions qui en seraient trop dépourvues risquent d'être insuffisamment attractives pour les mains d'œuvre les plus qualifiées et les plus productives. « *Aujourd'hui, une formation adaptée (non seulement en direction de quelques "têtes bien faites" du haut de la hiérarchie, mais également en direction de l'ensemble du personnel) est vitale pour la compétitivité des entreprises de base. Il est également important que les conditions de vie générales d'une région soient suffisamment agréables pour inciter les membres compétents du personnel à y rester et pour y attirer les personnes ressources qualifiées et leur famille. Cela dépend dans une certaine mesure de l'offre de services, notamment culturels, dans la région* » (S. Illeris, 2006, p. 55).

Tableau 2 : Répartition du chiffre d'affaires par zones, selon la région et le secteur

		% du C.A. dans votre région urbaine	% du C.A. dans les régions limitrophes	% du C.A. dans le reste de la Belgique	% du C.A. à l'étranger
Secteurs	Industrie (n = 64)	40,6	20,7	17,0	21,7
	Services aux entreprises (n = 68)	36,1	25,2	21,8	15,7
	Autres services (n = 75)	71,0	18,2	5,4	4,5

Source : enquête postale sur six zones d'urbanisation moyenne en Belgique.

Source : L. Moyart, 2006, p. 178.

À côté de l'effet indirect des services à la personne sur la « productivité », nous devons également mentionner un important effet indirect des services aux entreprises sur la « compétitivité ». En effet, il est de plus en plus reconnu que les services aux entreprises « *contribuent de manière importante, parfois même centrale, à l'avantage compétitif et à la performance des firmes industrielles et de service* » (C. Gallouj, 2006, p. 110). « *Citons comme exemple de société de base indirecte une société de services informatiques qui connaît parfaitement les systèmes informatiques de ses clients, systèmes qui doivent être révisés et mis à jour, souvent au pied levé [...] La tendance générale des entreprises à se concentrer sur leurs activités basiques et à externaliser un certain nombre d'apports de service traduit évidemment l'importance accrue des services de base indirecte, puisqu'il est toujours plus avantageux d'acheter ces apports au niveau local* » (S. Illeris, 2006, p. 54).

L'importance stratégique de l'effet compétitivité tient au fait que les activités de services ne se développent pas au détriment de l'industrie, mais au contraire, en relation directe avec elle, en tant que composante essentielle du système productif. Cela résulte de la complexification des systèmes productifs avec, d'un côté, des besoins croissants en informations et en savoirs et, d'un autre côté, des entreprises qui se concentrent sur leurs cœurs de métier et qui externalisent des tâches toujours plus nombreuses. Il en résulte que les services aux entreprises peuvent fortement agir sur le développement des firmes locales utilisatrices : « *ils permettent l'innovation et la modernisation des firmes, une réduction des coûts de production, une croissance de la valeur ajoutée des firmes utilisatrices, une plus grande flexibilité du système productif* » (L. Moyart, 2006, p. 180). Ces évolutions poussent certains auteurs à inverser la relation traditionnelle de dépendance entre utilisateurs et producteurs de services :

« ce ne sont pas les producteurs de services qui doivent s'implanter à proximité des utilisateurs de ces services, mais l'inverse » (S. Illeris, 2006, p. 55).

Concernant le développement des services supérieurs en Wallonie, la proximité et la concurrence de Bruxelles est sans conteste une faiblesse sur le plan de l'effet « emploi ». Par contre, s'agissant de l'effet « compétitivité » relatif à la base indirecte, la proximité entre Bruxelles et la Wallonie est sans conteste une force. De ce point de vue, Bruxelles est très clairement devenue la capitale économique de la Wallonie : « *les entreprises wallonnes y trouvent, en effet, un nombre élevé de services spécialisés dont elles ont besoin pour faire face à la concurrence étrangères* » (J.-F. Thisse et I. Thomas, 2007, p. 83)⁷. En plus de considérer la proximité à Bruxelles comme une force, il faut aussi la considérer comme une opportunité vis-à-vis des producteurs wallons qui n'en font pas encore le meilleur usage. Plus globalement, considérer ce sujet conduit à s'interroger sur l'opportunité pour diverses firmes wallonnes d'accorder une attention plus soutenue aux offreurs de services afin de renforcer leur compétitivité dans les marchés interrégionaux et internationaux.

2.1.4.2. Les pratiques en matière de politique régionale des services

Cette section vise à clarifier le sujet de la politique régionale des services. Il s'agit d'une synthèse de l'article « *Incidations et politiques de développement des services : une approche historique et typologique* » publiée par C. Gallouj en 2006. Cette publication cherchait notamment à répondre à la question suivante : quelles sont les principales pratiques existantes en matière de politique régionale des services ?

A. Une typologie des mesures

Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, les politiques régionales ont longtemps été axées sur le développement industriel. Jusqu'aux années 1980, les politiques en matière de services ont été limitées à des mesures visant, d'une part, la décentralisation des administrations publiques et, d'autre part, la décentralisation des activités de bureau (en freinant le développement des bureaux dans les grands centres urbains). Vers la fin des années 1970 émergent progressivement des politiques plus actives visant à créer des emplois dans les régions périphériques, avec un début de reconnaissance du rôle des services aux entreprises dans le développement régional.

Les politiques régionales axées sur la dynamisation du secteur des services peuvent s'appuyer sur trois grands types de mesures :

- des soutiens orientés vers « l'offre » (c'est-à-dire vers les sociétés de services aux entreprises) ;
- des soutiens orientés vers « la demande » (c'est-à-dire vers les utilisateurs des services) ;
- des soutiens centrés sur l'environnement des marchés de services qui, indirectement, profitent tant à l'offre qu'à la demande.

⁷Illustrons notre propos avec l'exemple de la société « Minale Design Strategy » (<http://www.minaledesignstrategy.com/fr>) active dans le domaine de la stratégie en design des entreprises. Cette société localisée à Bruxelles (mais également à Paris, Londres et Luxembourg) compte de nombreux clients localisés en Wallonie (Province de Liège, CMI, Ethias...)

A. 1. Des soutiens orientés vers l'offre

Les politiques de soutien orientées vers l'offre peuvent agir tant sur la compétitivité, en cherchant à développer les prestataires locaux, que sur l'attractivité, en cherchant à attirer des firmes exogènes. Concernant les politiques visant à soutenir les prestataires locaux, certains pays ou régions ont choisi d'aider les firmes privés par le biais de subventions (par exemple la Finlande avec des aides à la création de services aux entreprises ou le Canada dans le cadre de l'amélioration des prestations offertes par les instituts de recherche et cabinets de conseil). Afin de développer l'offre locale, une autre orientation souvent mise en pratique consiste à structurer une offre publique de services aux entreprises (Tableau 3).

Dans son article de synthèse, C. Gallouj met notamment en exergue diverses mesures de soutien à l'offre mises en place en Belgique et général et en Wallonie en particulier. Sont par exemple recensées la mise à disposition de conseillers en nouvelles technologies (mesure mentionnée dans le tableau 3), mais également des interventions visant à soutenir les entreprises à l'exportation ou à accroître les compétences en langues ou en design. En général, ces mesures ne sont pas spécifiques au secteur des services mais, à l'instar des firmes industrielles, les firmes tertiaires peuvent parfaitement en bénéficier.

Tableau 3 : L'organisation de l'offre par les acteurs publics et intermédiaires : quelques exemples

ALLEMAGNE	Le Rationalisierungskuratorium der Wirtschaft (RKW), organisme parapublic (qui reçoit des subventions fédérales et régionales), assure des programmes de formation, de conseil et d'information (publications). Son rôle a été cependant fortement limité en 1990 (réduction des subventions publiques).
BELGIQUE	Des conseillers spécialisés en nouvelles technologies peuvent être mis à la disposition des PME pour une durée de trois ans.
CANADA	Depuis 1975, le Federal Business Development Bank offre des conseils aux PME.
ÉTATS-UNIS	La Small Business Administration (SBA), est un département ministériel du gouvernement fédéral créé en 1953. Elle développe cinq programmes spécifiques (SCORE, SBDC, SBI, OBERM, OPSI) qui fournissent gratuitement, la plupart du temps, des prestations de conseil et de formation à destination des PME.
GRÈCE	L'EOMMEX fournit gratuitement des services de conseil techniques et de gestion ou de formation aux PME.
JAPON	L'État finance à 75 % des instituts de formation aux PME. De nombreux acteurs (municipalités, associations de la sous-traitance, associations pour le développement des PME) mettent gratuitement à la disposition des PME des experts et consultants. (L'aide vise à répondre au principal problème rencontré par ce type de firme : la difficulté de recrutement de personnes qualifiées). De nombreuses consultations sont menées par des consultants appartenant à l'administration.
NORVEGE	L'Institut de la technologie (STI), financé à 55 % par le gouvernement, peut vendre à moindre coût des services de conseil aux entreprises. Le fonds de développement régional, le service d'information et de consultation et la banque centrale apportent expertises et conseils gratuits aux petites entreprises.
PAYS-BAS	Création d'un Office d'exportation des PME, subventionné par le gouvernement.
PORTUGAL	Soutien gouvernemental aux centres techniques constitués d'entreprises privées et d'organismes publics qui apportent une assistance technique aux entreprises (organisation, contrôle, qualité, normalisation...) Réseaux régionaux : « centres de développement industriel de l'intérieur ». Réseaux « d'extensionnisme » industriel : conseils d'entreprises organisés qui orientent les entreprises vers les organismes compétents, notamment les centres techniques.
ROYAUME-UNI	Le Ministère de l'industrie finance le « Manufacturing Advisory Service » créé en 1977 (et dont l'activité a été reconduite) qui offre des consultations gratuites visant à l'amélioration de la productivité. Le Department for Trade & Industry (DTI) emploie plus de 260 consultants. Le Small Firm Service offre des journées de consultation gratuites ou à prix réduit.
SUÈDE	Le Fonds de développement régional offre des services de conseil aux entreprises en matière de management, marketing et développement de produits.

Source : D'après : Albrechts *et al.* (1988), OCDE (1989, 1995), B. Julhiet (1991) et divers presse.

Source : C. Gallouj, 2006, p. 117.

A. 2. Des soutiens orientés vers la demande

En parallèle aux politiques de soutien à l'offre, des politiques de soutien à la demande sont également possibles. Ces politiques prennent notamment la forme de subventions aux entreprises ayant recours à certains services aux entreprises. En la matière, l'article de C. Gallouj développe le cas du Fonds Régional d'Aide au Conseil (FRAC) en France, auquel est consacré l'encadré 6. Un autre type de mesure pour aider les entreprises à bénéficier de services correspond au développement de structures d'accueil telles que les centres d'entreprise. Il s'agit en général de lieux d'accueil offrant des services adaptés aux besoins des jeunes entreprises.

Encadré 6 : Le Fonds Régional d'Aide au Conseil (FRAC)

La procédure du FRAC a été mise en place dans le but de développer le recours aux conseils extérieurs de la part des PME-PMI en leur apportant des ressources financières nécessaires. Un deuxième objectif moins explicite est de permettre le développement d'une offre locale de service de qualité.

De façon générale, les entreprises sont relativement favorables aux FRAC. Globalement, le FRAC permet, d'une part, de renforcer la réflexion sur le positionnement de l'entreprise et d'améliorer son environnement intellectuel. Dans beaucoup de cas, le FRAC apparaît fortement incitatif, surtout pour les petites entreprises qui sont réticentes à payer un prix élevé pour un produit peu tangible.

Dans le cas du Nord-Pas-de-Calais, l'objectif de développement d'un tissu local de cabinets de conseil aurait été atteint. Les évaluations effectuées dans la région Rhône-Alpes aboutissent aux mêmes conclusions. De façon générale, au niveau national, les missions de conseil opérées dans le cadre du FRAC ont été réalisées par des conseils de proximité dans près de 80 % des cas. Ce point doit toutefois être nuancé car, dans certaines régions, la majorité des cabinets qui interviennent sont extra-régionaux.

Source : sur base de C. Gallouj, 2006, pp. 125-128.

La demande en services peut être stimulée par des actions visant le secteur privé mais également par des actions visant le secteur public. En effet, au-delà des politiques de subventions aux firmes privées, l'achat de services par les collectivités et institutions locales au sens large peuvent également dynamiser la demande. Sur ce sujet, « de nombreux travaux (S. Illeris, 1989) ont montré que les services aux entreprises connaissent un développement plus stable dans les régions à forte décentralisation. Dans certains cas, la présence et la demande de ces institutions peut constituer une condition "sine qua non" du maintien sur le marché d'un certain nombre de prestataires locaux » (C. Gallouj, 2006, p. 133).

A. 3. Des soutiens orientés vers l'environnement des marchés

Les mesures relatives à l'environnement du marché intègrent d'abord une panoplie de mesures susceptibles d'agir sur les facteurs de localisation. Il s'agit donc d'actions qui cherchent à intervenir sur les éléments développés dans les parties précédentes du rapport. Cela concerne en particulier l'amélioration de l'accessibilité et de la qualité des lieux. Sont ici concernées les interventions sur les réseaux de transport (par exemple sur les réseaux de trains à grande vitesse) ainsi que l'amélioration des aménagements urbains et le développement de l'offre immobilière.

Le soutien à l'environnement du marché peut également passer par des politiques d'information visant à accroître sa transparence. Les autorités peuvent par exemple créer des banques de données sur l'offre ou mettre en place des structures de conseil qui peuvent guider les entreprises dans le choix de leurs prestataires. Ces mesures présentent notamment l'avantage d'orienter les firmes vers de petits prestataires locaux inconnus des demandeurs.

A. 4. Le rôle de la fiscalité

Le rôle de la fiscalité n'est pas développé dans l'article de synthèse de C. Gallouj. Le fait que ce sujet soit passé sous silence laisse suspecter que la localisation des services supérieurs est peu influencée par les niveaux de fiscalité. Cette hypothèse est également avancée par M. Van Criekingen et ses collègues dans l'interprétation d'une enquête sur les facteurs de localisation au sein de sept villes européennes : « *criteria stressing the levels of tax and subventions are given very low importance in the whole sample. This finding calls into question the often large publicity given to fiscal factors in media, political discourses or by business organisations* » (M. Van Criekingen et al., 2007, p. 37).

Les conclusions générales de M. Van Criekingen et al. sont toutefois à relativiser pour les régions urbaines qui se situent à cheval sur des régions où peuvent être pratiquées des régimes fiscaux très différents. En effet, le rapport technique de l'étude (IGEAT, non daté) met en exergue les cas de Berlin et de Bruxelles où les choix en faveur de la périphérie sont à associer à la concurrence entre entités administratives. Pour Berlin, il s'agit de la concurrence entre les lands de Berlin et de Brandebourg. Pour Bruxelles, il s'agit bien sûr de la concurrence entre les trois régions belges.

B. Mieux connaître pour mieux intervenir

Il va de soi que le développement de politiques publiques visant à soutenir les services et les services supérieurs en particulier nécessite une connaissance fine des marchés et des acteurs. Afin d'illustrer ce constat, faisons référence à la citation de l'article de C. Gallouj faisant l'objet de l'encadré 7. Cette citation décrit la démarche d'études et d'enquêtes sur laquelle la Chambre de Commerces et d'Industrie de Lille-Métropole s'est appuyée afin de développer ses actions en faveur du secteur tertiaire.

Encadré 7 : La démarche d'études et d'enquêtes de la CCI de Lille-Métropole

« Très tôt, il a été reconnu que la réussite de ces diverses actions passe par une très bonne connaissance du secteur des services. Ainsi, la plupart des actions engagées se sont basées sur une démarche préalable d'étude et d'enquête sur le secteur des services. La CCI a mené dès la fin des années 80 de nombreuses études à la fois générales et sectorielles : enquête sur l'offre et la demande de services en 1988, les services aux entreprises dans la métropole lilloise en 1993, les métiers dans les services en 1993, les besoins en services des sièges sociaux de Lille-Métropole en 1999 et, enfin, de nombreuses études et monographies sectorielles diverses sur la communication et le marketing en 2003, l'ingénierie financière, le capital risque, les SSII (2002). Plus récemment (2000-2005), on relève de nombreuses enquêtes auprès des entreprises de la métropole, concernant à la fois l'offre et les usages des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC). Les actions de la CCI s'appuient sur la création de divers observatoires qui jouent un rôle important dans la connaissance du secteur des services (Observatoires de bureaux, Observatoire hôtelier, Observatoires des services aux entreprises, ou encore Observatoires des TIC).

De nombreuses réflexions ont par ailleurs été menées dans le cadre des assises de la métropole (2000), en collaboration avec l'Agence d'Urbanisme de Lille et dont l'objectif est de réfléchir à l'avenir de la métropole dans les 10-15 années à venir. »

Source : C. Gallouj, 2006, pp. 140.

La connaissance est un préalable aux prises de décisions visant à développer des mesures en faveur des services car certaines mesures inappropriées peuvent parfaitement s'avérer peu efficaces voire contreproductives. Concernant les soutiens à l'offre, il faut là s'interroger quant à l'impact sur le tissu préexistant de l'accueil de firmes extérieures avant de chercher à développer de nouvelles implantations. Dans le même ordre d'idée, il faut également s'interroger quant à l'impact sur l'offre privée préexistante d'une politique visant à fortement accroître l'offre des prestataires publics. De même, avant de se lancer dans des politiques de soutien à la demande (par exemple via des subsides), il faut absolument objectiver les problèmes potentiels des effets d'aubaine et de l'orientation de la nouvelle demande vers des prestataires extérieurs. Un autre exemple de mesure qui doit être finement évaluée se rapporte au développement de banques de données et de nouvelles structures de conseil visant à rendre les marchés plus transparents. En effet, si les difficultés sont plus structurelles qu'un simple accès à l'information, mobiliser des moyens publics pour ce type de mesures risque de ne pas engendrer les retombées attendues.

En plus des connaissances sur les marchés et sur les acteurs des marchés, une bonne connaissance des outils préexistants semble également indispensable. Comme nous l'avons signalé ci-dessus, il existe déjà, y compris en Wallonie, des dispositifs qui permettent le soutien aux services. Il semble toutefois que ces mesures s'inscrivent dans des politiques qui ne sont pas spécifiquement dédiées au secteur tertiaire. À notre connaissance, ces outils n'ont pas fait l'objet d'évaluations claires relatives à leur impact sur le développement des services supérieurs. Dans ce cadre, un état des lieux s'avère indispensable avant d'imaginer la mise en œuvre de nouvelles politiques. Cet état des lieux correspond probablement à une des tâches à réaliser dans la suite de la recherche. Cela nécessitera de recueillir un maximum d'informations de la part des principaux acteurs wallons actifs dans le développement économique (la DGO6, les intercommunales de développement économique, l'AWEX, l'Agence de Stimulation Économique, les pôles de compétitivité et réseaux d'entreprises...). Sur un plan méthodologique, cela pourra s'effectuer à travers des entretiens, des questionnaires ou des groupes de discussion (focus group) au sein desquels ces acteurs seraient rassemblés pour leur permettre d'interagir directement.

2.1.5. Les services supérieurs en Belgique et en Wallonie

Cette partie du rapport s'appuie sur deux publications : le « *Diagnostic territorial de la Wallonie* » réalisée en 2011 par la CPDT et l'article « *L'immobilier de bureau en Belgique, un révélateur des mutations économiques et urbaines* » (L. Brück et al., 2005). La prise en compte de ces deux travaux va nous permettre de réaliser une focale sur la situation wallonne en matière de services supérieurs. Globalement, cette focale conduit à confirmer les tendances générales mises en avant dans les développements précédents. En effet, elle permet de souligner, d'une part, une forte concentration des services supérieurs à Bruxelles et dans sa zone métropolitaine et, d'autre part, un développement insuffisant des services supérieurs dans l'économie wallonne.

2.1.5.1. CPDT, 2011

Le « *Diagnostic territorial de la Wallonie* » a été réalisé dans le cadre de l'élaboration du SDER. Le thème des services supérieurs n'y a pas été passé en revue explicitement mais certaines données disponibles dans cette publication – plus précisément dans le tableau de la page 82 – permettent son appréhension. C'est sur base de ces données que nous avons préparé les tableaux 3 et 4. Le tableau 3 porte sur la valeur ajoutée des activités financières et des services aux entreprises (plus précisément les branches « Immobilier, location et services aux entreprises »). Le tableau 4 porte lui sur l'évolution de la valeur ajoutée liées à ces activités. Ces deux tableaux portent sur la situation en Wallonie, à Bruxelles et en Flandre. Les valeurs relatives à une moyenne établie pour les 27 pays de l'Union européenne (situation de 2011) y sont également mentionnées. Malheureusement, les données mobilisées sont assez anciennes (2004 et 1995-2004 pour l'évolution).

Le tableau 3 confirme que les services supérieurs sont moins développés en Wallonie qu'ailleurs en Belgique et qu'ailleurs en Europe. Ils n'y représentent en effet que 23,7 % de la valeur ajoutée. A titre de comparaison, les moyennes belges et européennes sont respectivement de 27,8 % et de 27,7 %. Vis-à-vis de la Flandre, il faudrait accroître la production wallonne de ± 10 % pour atteindre une part relative identique (26,0 %).

Lorsque les trois régions belges sont comparées, l'élément le plus frappant correspond à la spécialisation structurelle de Bruxelles (part de 38,6 % pour l'ensemble des services supérieurs). À l'analyse des chiffres rassemblés dans le tableau 3, cette spécialisation n'est due qu'aux activités financières. En effet, le poids des services aux entreprises y est proche de la situation wallonne et même inférieure aux poids relatif de ces activités en Flandre. Cette relativisation de l'importance du secteur des services aux entreprises à Bruxelles doit toutefois être complétée par la prise en compte des volumes absolus. En effet, la valeur ajoutée produite à Bruxelles dans ce secteur représente ± 75 % de la valeur ajoutée produite en Wallonie. À titre de comparaison, rappelons que la population bruxelloise représente moins du tiers de la population wallonne.

Le tableau 4 sur l'évolution 1995-2004 confirme qu'il existe une situation de mal-développement en Wallonie. En effet, en comparaison des autres espaces pris en compte, la croissance y est quasi systématiquement inférieure. La seule exception à cette règle correspond à la situation bruxelloise en matière de services aux entreprises (la progression moyenne annuelle n'y est que de 1,38 % alors qu'elle est de 2,24 % en Wallonie). Concernant les services aux entreprises, c'est en Flandre que la croissance a été la plus soutenue : 4,21 % en moyenne annuelle sur la période prise en compte.

Tableau 3 : Valeur ajoutée par secteur d'activités pour l'année 2004 (en millions d'euros)

	Wallonie	Bruxelles	Flandre	UE 27
Activités financières	1.898	7.863	4.660	418.467
Immobilier, location et services aux entreprises	12.705	9.583	30.370	1.693.025
Total de la valeur ajoutée	61.587	45.200	134.816	7.632.061
Part des services supérieurs dans la valeur ajoutée (%)	23,7 %	38,6 %	26,0 %	27,7 %
Part des activités financières dans la valeur ajoutée (%)	3,1 %	17,4 %	3,5 %	5,5 %
Part des secteurs « Immobilier, location et services aux entreprises » dans la valeur ajoutée (%)	20,6 %	21,2 %	22,5 %	22,2 %

Source : CPDT, 2011, p. 82 (sur la base de BNB et Eurostat).

Tableau 4 : Croissance moyenne annuelle de la valeur ajoutée entre 1995 et 2004

	Wallonie	Bruxelles	Flandre	UE 27
Activités financières	-0,59 %	2,55 %	1,18 %	2,42 %
Immobilier, location et services aux entreprises	2,24 %	1,38 %	4,21 %	3,89 %
Total de la valeur ajoutée	1,56 %	2,20 %	2,16 %	2,13 %

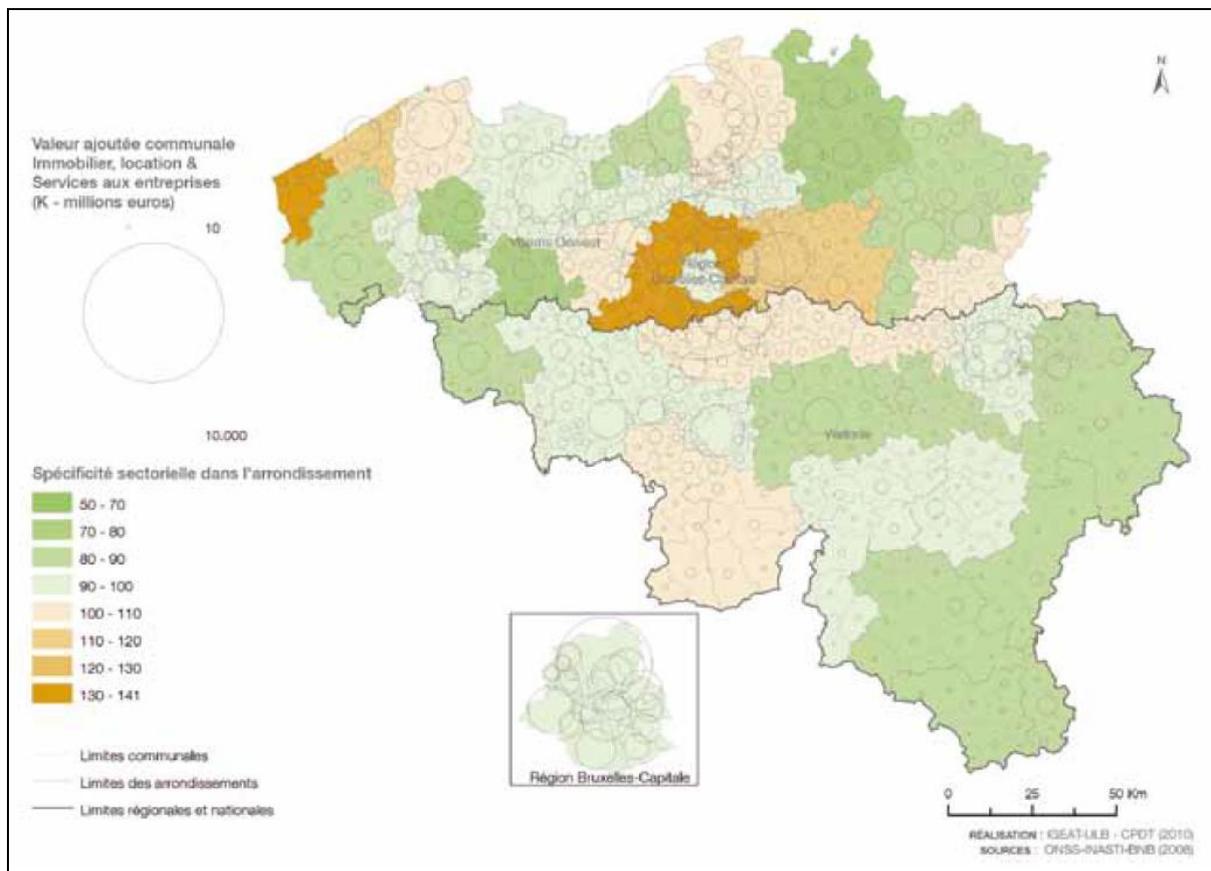
Source : CPDT, 2011, p. 82 (sur base de BNB et Eurostat).

La figure 2 permet de préciser l'analyse sur les services aux entreprises. Cette figure est également extraite du « *Diagnostic territorial de la Wallonie* » (CPDT, 2011, p. 83). Elle a été établie sur base de la valeur ajoutée communale pour les branches « Immobilier, location et services aux entreprises ». L'élément majeur à retirer de cette carte est la très forte spécialisation de la périphérie flamande de Bruxelles. Cela concerne tant l'arrondissement de Hal-Vilvorde que l'arrondissement de Louvain.

Les analyses que nous venons de proposer sur base des chiffres publiés dans le « *Diagnostic territorial de la Wallonie* » confirment les principaux éléments soulignés dans les parties précédentes du rapport. Nous constatons notamment que la Wallonie, à l'image en général des régions de tradition industrielle, se caractérise par un faible développement des services supérieurs. Par rapport à la Flandre, il faudrait accroître les volumes produits d'approximativement 10 % pour atteindre le même niveau de part relative. Par rapport à l'ensemble constitué par les pays de l'Union européenne, c'est ici une progression de ± 17 % de la valeur ajoutée qu'il faudrait pour se hisser au niveau moyen.

Les quelques analyses présentées ci-dessus tendent également à confirmer la tendance des services supérieurs à se concentrer au sein des grandes zones métropolitaines. Pour le contexte belge, il existe une très forte centralisation du secteur financier à l'intérieur de la Région de Bruxelles-Capitale. Pour les services aux entreprises, les données disponibles mettent en exergue la spécialisation de la périphérie flamande de Bruxelles. Cette situation laisse entrevoir que certaines mesures adaptées pourraient permettre à la partie wallonne du territoire sous orbite bruxelloise de mieux profiter du « trop-plein » de la région capitale...

Figure 2 : Valeur ajoutée et spécialisation sectorielle des secteurs « Immobilier, location et services aux entreprises »



Source : CPDT, 2011, p. 83.

2.1.5.2. L. Brück et al., 2005

La recherche publiée par L. Brück et ses collègues avait pour objectif d'analyser les liens entre l'immobilier de bureau et les mutations économico-spatiales sur le territoire belge. Ses principales conclusions sont les suivantes :

- Une concentration très forte à l'échelle nationale dans l'espace bruxellois : l'agglomération de Bruxelles (c'est-à-dire la Région de Bruxelles-Capitale et les communes voisines où le bâti est continu) abrite près de 77 % de la valeur immobilière des bureaux des 17 villes régionales belges (situation en 2004).
- Un processus de métropolisation déconcentrée, avec un renforcement de la périphérie de l'espace métropolitain central : entre 1993 et 2003, les croissances sont plus fortes dans la proche périphérie bruxelloise qu'au sein de la région de Bruxelles-Capitale ; en parallèle, les croissances relatives sont encore supérieures dans les arrondissements de Louvain et de Malines, qui font désormais partie intégrante du grand marché de bureau de la métropole bruxelloise.
- Une influence très nette du contexte économique : d'un côté, on trouve un poids très important pour les marchés des villes de Malines et de Louvain (située dans l'orbite de Bruxelles et d'Anvers) ; de l'autre côté, le poids du marché des villes wallonnes de tradition industrielle est plus faible vu la situation économique moins favorable (La Louvière, Charleroi, Mons, Liège).

- *Un maintien de la centralité des équipements à l'échelle des agglomérations* : malgré les développements périphériques, il n'y a pas de décroissance absolue quant aux superficies de bureaux situés dans les centres urbains.

2.1.6. De l'intérêt de développer la production intérieure de service à haute valeur ajoutée.

La thématique abordée par la présente étude n'est pas sans lien avec la question de savoir s'il est nécessaire d'attirer sur le territoire wallon des fournisseurs de services localisés à Bruxelles ou en périphérie flamande, et qui emploient des résidents wallons. Cette question peut être reformulée comme suit : à partir du moment où des salaires sont payés à des résidents wallons et donc comptabilisés dans l'impôt des personnes physiques (IPP) wallon, y a-t-il encore un intérêt à favoriser l'implantation des entreprises en Wallonie ?

La réponse à cette question est affirmative, et ce pour cinq raisons.

En premier lieu, il y a, à l'évidence, la volonté de réduire les distances parcourues par les salariés qui se déplacent vers Bruxelles ou la périphérie flamande, souvent dans des conditions d'encombrement peu favorables, avec les pertes de temps et les pollutions qui en résultent.

En deuxième lieu, il y a un effet d'entraînement lié à la présence d'entreprises sur le territoire wallon car elles consomment alors des services, même à faible valeur ajoutée, qui sont fournis par les entreprises ou les personnes physiques à proximité immédiate.

En troisième lieu, il est possible et même probable que les salariés wallons qui travaillent en dehors de la Région finissent par s'installer dans la Région ou le pays où ils travaillent (notamment pour limiter les déplacements), de sorte que cette fois l'IPP est également perdu.

Accessoirement, en quatrième lieu, avec la sixième réforme de l'Etat, une contribution est versée par les Régions au bénéfice de celle(s) parmi elles qui accueillent le plus de navetteurs. Le principal bénéficiaire de la mesure est évidemment la Région de Bruxelles-Capitale. Si on peut comprendre le souhait légitime des autorités bruxelloises de voir compensés les effets externes, notamment les pollutions, l'encombrement des routes ou des transports en commun locaux, provoqués par les navetteurs entrants, cette mesure veut dire que la Wallonie paye, paradoxalement, pour que (ou parce que) les emplois soient situés en dehors de son territoire.

Enfin, en cinquième lieu, le principal point faible qui apparaît de toute présentation de l'économie wallonne est le niveau de son PIB comparé avec celui de la Flandre ou d'autres régions européennes. Il est vrai que la même analyse réalisée en termes d'IPP ou de revenu primaire est moins défavorable à la Wallonie (même si elle est encore loin de lui être favorable), mais ce type d'analyses requiert des statistiques plus fines, moins aisément disponibles, ou une compréhension de la comptabilité nationale peu courante, de sorte que ces analyses sont rarement faites, peu diffusées et, de toute façon, moins bien comprises par les interlocuteurs ou la presse.

Dès lors, en conclusion, même à revenu et IPP égal, la Wallonie a certainement intérêt à attirer sur son territoire des entreprises productrices de valeur ajoutée, pour autant évidemment que cette localisation soit conforme à la logique économique (ce qui, dans le cas des services visés par l'étude, semble avéré).

2.2. ANALYSE DES DONNÉES STATISTIQUES⁸

Pour compléter l'état de la situation mené ici, il convient de considérer à présent la situation du secteur des services supérieurs dans l'économie wallonne. Cet exercice est possible à partir de différentes données statistiques officielles. Il sera mené en calculant la part relative (et absolue) des composantes du secteur des services supérieurs dans l'économie wallonne, d'une part, et dans l'économie flamande.

2.2.1. Opérationnalisation de la définition

Nous nous proposons de mesurer les « parts dans l'économie » au départ de données d'emploi et de valeur ajoutée issues de la comptabilité régionale. Dans les comptes régionaux publiés par l'Institut des Comptes Nationaux, ces agrégats sont ventilés par branche d'activité selon la Nomenclature européenne des activités économiques (NACE) jusqu'à un niveau d'environ deux digits (détail A64, comprenant quelques regroupements de codes à 2 digits).

En référence aux travaux de Shearmur et Alvergne (2002) et de Mérenne-Schoumaker et al. (2009) pour la Picardie, les services supérieurs sont définis ci-dessus en 17 branches d'activités de la Nomenclature d'activités française (NAF 700). Celle-ci est une déclinaison propre à la France de la nomenclature NACE, vraisemblablement selon sa révision 1.1.

A notre connaissance, il n'existe pas de définition équivalente en NACE Rev.2. Notons toutefois que la dernière révision de la NACE a pour objectif de mieux ventiler les activités de services, notamment la très hétérogène rubrique 74 des « services aux entreprises ». La nouvelle NACE offre donc en principe l'opportunité de mieux cerner les services dits supérieurs.

Selon une approche pragmatique, basée sur la dénomination et le contenu présumé des branches, et en tenant compte du détail disponible dans les comptes régionaux, nous proposons ainsi une table d'équivalence (cf. tableau 4).

Cette « traduction » réclame le regroupement de certains services supérieurs et l'abandon de deux d'entre eux. En conséquence, il resterait sept types de services, cinq au sein du bloc des services aux producteurs et deux parmi les services Finances-Assurance-immobilier (FAI).

Les services de « laboratoire et analyse » proposés ci-avant sont mis de côté. En effet, par définition, les analyses de laboratoire destinées aux inspections ou aux contrôles font déjà partie de la branche 71 que nous avons incluse dans notre sélection. En revanche, les analyses médicales se trouvent dans une rubrique liée aux activités médicales (86), dont l'agrégat nous paraît former un ensemble trop important et trop éloigné des services aux producteurs concernés. Ensuite, les services liés à l'emploi, essentiellement l'intérim, sont désormais isolés dans la nomenclature NACE Rev.2. (rubrique 78). Il est donc plus facile aujourd'hui de ne pas tenir compte de ces activités dont l'intégration aux services supérieurs était remise en question dans la littérature.

Précisons également que les activités techniques et scientifiques reprises sous la rubrique 74 de la NACE Rev.2 n'ont pas non plus été retenues. Dans les comptes régionaux, ces activités ne sont en effet pas dissociées des activités vétérinaires (75).

⁸ Les auteurs remercient F. Caruso, attaché scientifique à l'IWEPS, pour sa contribution à ce point.

Tableau 4. Proposition de définition des services supérieurs à partir de la NACE Rev.2 (à 2 digits)

Services aux producteurs	
- Services informatique	Programmation, conseil et autres activités informatiques; services d'information (62-63)
- Entrée et gestion de données	
- Réparation informatique	
- Services légaux	Activités juridiques et comptables; activités des sièges sociaux; conseil de gestion (69-70)
- Comptabilité	
- Conseiller en gestion	
- Architecture	Activités d'architecture et d'ingénierie; activités de contrôle et analyses techniques (71)
- Ingénieur conseil	
- Recherche et développement	Recherche-développement scientifique (72)
- Etudes de marché	Publicité et études de marché (73)
- Marketing et publicité	
- Laboratoire et analyse	Exclu. Les services de laboratoire liés à inspection ou au contrôle sont inclus dans 71, mais pas l'analyse médicale : cf. 86 (santé).
- Agence d'intérim	Exclu : Intégration remise en question, cf. note J-M. Halleux sous tableau 1 (en NACE Rev.2, une rubrique 78 est consacrée aux "activités liées à l'emploi")
Finance-Assurances-Immobilier » (FAI)	
- Finance	Activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite (64), Assurance (65), Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance (66)
- Assurance	
- Agences de banque et assurances	
- Immobilier	Activités immobilières (68)

Au total, lorsqu'on tient compte également du bloc des services FAI, l'ensemble des services supérieurs recouvre donc les branches NACE Rev.2 de 62 à 73.

2.2.2. Données et résultats

Sur la base des données relatives d'une part à l'emploi en personnes (indépendants et salariés) et, d'autre part, à la valeur ajoutée brute à prix courants, et publiées par l'ICN publiés en février 2015, il est possible de tirer les enseignements suivants.

On constate que le poids des *services aux producteurs* est de l'ordre de 8 % de la valeur ajoutée en Wallonie (9 % pour l'emploi), soit 3 points de moins qu'en Flandre⁹. En raison de ce plus faible poids, mais également d'une croissance moins rapide qu'en Flandre, la contribution des *services aux producteurs* à la croissance totale s'est avérée inférieure à celle observée en Flandre : de -0,1 point de croissance en moyenne sur la décennie pour l'emploi et de -0,2 point pour la valeur ajoutée. Il n'en demeure pas moins que ces services connaissent une croissance en moyenne plus rapide que l'ensemble de l'économie régionale (tant en termes d'emplois que de VAB).

⁹ Ces résultats indiquent des valeurs moindres que celles reprises dans le tableau 3. Ceci s'explique par le fait qu'ils portent sur une définition plus restrictive du secteur qui nous préoccupe ici.

3. RÉSULTATS DES ENTRETIENS

Après avoir réalisé un état de la situation, sur base notamment de la littérature scientifique et technique, notre démarche a consisté en une approche compréhensive de la réalité de terrain. Pour ce faire, nous avons adopté une posture qualitative et mené des entretiens auprès d'acteurs économiques.

La sélection de ces acteurs a tenu compte des caractéristiques du domaine investigué en visant à une diversité aussi grande que possible des situations existantes. Compte tenu de la nature délicate de la thématique, un courrier officiel a été adressé par l'Iweps. Ce courrier a été accompagné d'une synthèse de l'état de l'art, afin que les personnes sollicitées puissent appréhender nos principaux questionnements.

Les entretiens ont été directement conduits par les Professeurs de la Task force, en garantissant l'anonymat des répondants. Au total une trentaine d'entretiens ont été planifiés et 16 ont été réalisés. Ce décalage résulte tant de contraintes de disponibilité que du manque de réaction de certaines personnes. La liste des contacts et des répondants est fournie en annexe. Chaque entretien a donné lieu à une analyse spécifique qui a ensuite été intégrée dans une analyse synthétique. L'objectif de la suite du rapport est de présenter cette analyse. Elle est structurée sur la base de différents points relatifs aux principales questions utilisées lors des entrevues.

3.1. LES PRINCIPALES RÉACTIONS VIS-À-VIS DE LA NOTE DE SYNTHÈSE

Ce point se rapporte aux questions suivantes :

- Êtes-vous d'accord avec les observations recensées dans notre note de synthèse ?
- Pensez-vous opportun de préciser ou de commenter certaines de ces observations ?

3.1.1. Des services supérieurs insuffisamment développés en Wallonie

Les différents intervenants partagent les principales observations développées par la note de synthèse. Un premier élément globalement partagé correspond au caractère insuffisamment « serviciel » de la Wallonie et à la faiblesse de ses services à haute valeur ajoutée. Les acteurs interrogés, dont l'AWEX et l'UWE qui disposent d'études chiffrées sur les spécialisations économiques, les investissements étrangers et les exportations, confirment que la présence de fournisseurs de services supérieurs sur le territoire wallon est faible en valeur absolue et, toutes proportions gardées, plus faible qu'en Flandre et qu'à Bruxelles. Cette sous-représentativité est néanmoins variable suivant les sous-secteurs.

Sur la base des chiffres disponibles, il convient toutefois de ne pas exagérer le différentiel vis-à-vis de la Flandre qui, en termes relatifs, demeure limité (probablement autour de 10 % sur base de l'analyse relative au tableau 3). Ce différentiel en faveur de la Flandre semble pouvoir s'expliquer par deux causes principales. Il s'agit, d'une part, de la forte attractivité du Brabant flamand pour l'implantation des services supérieurs ; de ce point de vue, il est avéré qu'en comparaison de la Wallonie, la Flandre bénéficie davantage de la proximité et de l'attractivité de Bruxelles. Il s'agit, d'autre part, du différentiel entre les bases économiques flamande et wallonne. En effet, la vitalité des services supérieurs demeure largement induite par le niveau d'activité économique et, en particulier, par la taille du secteur industriel.

Concernant l'analyse chiffrée de la problématique des services supérieurs, les experts rencontrés ont généralement souligné la nécessité de disposer de données plus robustes et d'études plus précises. En la

matière, est notamment soulignée la nécessité de mieux connaître les relations commerciales entre firmes : qui sont exactement les prestataires de services supérieurs et qui sont exactement leurs clients ? Dans le même ordre d'idée, il serait particulièrement utile d'établir une balance commerciale des services supérieurs en analysant tant les ventes hors-Wallonie des firmes wallonnes que les achats wallons depuis des firmes situées en dehors du territoire régional.

3.1.2. La culture industrialiste : une société wallonne qui continue d'associer de façon trop exclusive production de richesse et production de biens matériels

Un second élément partagé par nos différents interlocuteurs est celui de la persistance d'une culture industrialiste en Wallonie. La société wallonne reste imprégnée du mythe de la supériorité du mode industriel de production et il semble que, tant la population wallonne que ses décideurs, continuent d'associer production de richesse et production de biens matériels. Dans cette perspective, l'imprégnation de la société wallonne par son passé industriel glorieux apparaît comme un frein au développement des services supérieurs. En effet, elle limite tant le développement des activités purement commerciales que le recours à la sous-traitance et à la consultance. Or, il est aujourd'hui avéré que le recours à des services spécialisés est un déterminant fondamental de la compétitivité des firmes.

Pour plusieurs de nos interlocuteurs, la culture industrialiste continue d'influencer les dispositifs de la politique économique, par exemple dans le domaine des primes à l'investissement et à l'emploi. Remarquons à ce propos que le décret d'expansion économique reste l'héritier des lois d'expansion économique imaginée dans le contexte des décennies cinquante et soixante, une époque marquée par les théories économiques des « pôles de croissance » et des « industries industrialisantes »¹⁰. Selon ces théories aujourd'hui complètement remises en cause (voir par exemple Claval, 2003 ou Camagni, 2005), les instruments de soutien au développement économique doivent être concentrés sur l'industrie manufacturière. Le postulat derrière cette optique est qu'il en résultera automatiquement des retombées pour les activités tertiaires, dont on pense alors qu'elles ne sont que des activités induites par la base industrielle.

Au cours des entretiens, le dispositif de l'indexation des salaires a également été associé à la culture industrialiste car il est intimement lié à la défense du monde ouvrier. En la matière, certains s'interrogent sur son caractère inadapté aux secteurs à haute valeur ajoutée, où l'expansion des entreprises peut être freinée par une absence de flexibilité salariale qui empêche de retenir certains talents.

Selon nos interlocuteurs, la culture industrialiste continue aussi de marquer les intercommunales de développement économique, qui hésitent trop souvent à mobiliser des terrains au sein de leurs parcs d'activités pour des firmes qui ne sont pas associées à la production de biens matériels. Si cette réticence semble justifiée pour des activités spatialement intensives (avec beaucoup d'emplois par superficie) qui, selon les principes d'un aménagement du territoire rationnel, devraient trouver place au sein des tissus urbains, elle semble par contre moins légitime pour des activités du tertiaire lourd qui nécessitent de vastes superficies, à l'image des centres de données (data center).

¹⁰ La théorie des industries industrialisantes privilégie les investissements dans l'industrie lourde dont on attend que son développement suscite des effets d'entraînements sur les industries en aval.

3.2. LES PRINCIPAUX SECTEURS DU DOMAINE DES SERVICES SUPÉRIEURS

Ce point se rapporte aux questions suivantes :

- Quels sont, selon votre expérience ou vos contacts, les principaux services supérieurs utilisés par les entreprises situées en Wallonie ?
- Nous proposons une classification des services supérieurs en quatre secteurs principaux : les services financiers, les services en informatique, les services en architecture et ingénieur-conseil, les services juridiques, comptables et fiscaux. Que pensez-vous de cette typologie ?

3.2.1. Des secteurs variés qui contribuent à l'innovation et à la compétitivité des firmes clientes

Certains acteurs interrogés considèrent que la typologie en quatre secteurs principaux mentionnée dans la question rend insuffisamment compte de la diversité des services supérieurs. Ils jugent alors opportun d'ajouter les services de maintenance, de consultance technique, les télécommunications, les services de recherche et de développement, voire les services de sous-traitance industrielle ou de parachèvement (notamment l'emballage). Ils considèrent également que la ligne de partage entre l'industrie et les services à haute valeur ajoutée doit être tracée avec souplesse, de nombreuses entreprises industrielles vendant désormais leur savoir-faire et leur maîtrise technique sous la forme de services d'ingénierie et de consultance, lesquels fournissent manifestement une haute valeur ajoutée et contribuent à la rentabilité des activités industrielles. Afin d'illustrer ce constat, mentionnons l'exemple de la société AIRCONSULT (<http://www.airconsult.be/>), une société basée à l'Aéropôle de Gosselies qui offre des services d'ingénierie intégrée pour les secteurs de l'industrie pharmaceutique, de la biotechnologie et des hôpitaux.

La réflexion sur la ligne de partage de plus en plus ténue entre industrie et services conduit à souligner l'enjeu stratégique de l'effet « compétitivité » discuté dans l'état de l'art (voir notamment l'alinéa B du point 2. 1. 4. 1.). Elle conduit également à faire intervenir la notion de « services à l'innovation », appelée « Knowledge Intensive Business Service » (KIBS) dans la littérature anglo-saxonne (E. Muller et D. Doloreux, 2009). Une KIBS correspond à une société de services aux entreprises qui stimule fortement l'innovation et la compétitivité des firmes clientes en s'appuyant sur des connaissances à forte valeur intellectuelle. À notre connaissance, la problématique des services à l'innovation n'a pas été investiguée pour le contexte wallon. Sans conteste, il s'agit là d'une lacune dont le comblement pourrait participer à l'amélioration des politiques économiques et, en particulier, à la politique des pôles de compétitivité dont le premier objectif est de dynamiser l'innovation des entreprises.

3.2.2. La problématique des services financiers

Les entretiens confirment les données en notre possession concernant la sous-représentation dans l'économie wallonne du secteur des services financiers. Certains intervenants estiment que cette sous-représentation n'est pas problématique. Ces services étant situés à Bruxelles, ils demeurent suffisamment proches et la compétitivité des entreprises wallonnes ne semblent pas pénalisée par le recours à des sociétés principalement localisées dans la capitale. En ce qui concerne l'emploi wallon que pourrait générer un redéveloppement des prestataires de services financiers en Wallonie, d'aucuns soulignent que les implantations bruxelloises attirent de nombreux travailleurs wallons et que, de surcroît, le secteur des services financiers connaît actuellement une évolution

négative en termes d'emplois (d'une part, du fait des crises bancaires et financières successives et, d'autre part, du fait de l'automatisation issue des derniers développements technologiques).

Toutefois, en guise de bémol par rapport aux considérations qui précèdent, un intervenant a souligné que le mouvement de centralisation des services financiers à Bruxelles a un impact négatif sur le tissu économique régional wallon du fait que le pouvoir décisionnel relatif aux choix d'investissements et la délivrance des crédits se trouve entre les mains d'acteurs bruxellois ou flamands qui ne connaissent pas les spécificités de l'économie wallonne. Partant, certaines initiatives opportunes pour l'économie wallonne peuvent être freinées du fait, par exemple, d'une évaluation erronée (non conforme à la réalité économique) des risques engendrés par le montage ou projet en question. Il semble que le domaine des services informatiques et des technologies de l'information et de la communication soit particulièrement concerné par cette problématique. En effet, il s'agirait d'un secteur où le potentiel de développement des spin-offs et autres start-ups semble dépasser les actuelles possibilités en matière de financement. Pour ce secteur, le manque de financement se rapporte au développement de projets qui nécessiteraient des sommes comprises entre un million d'euros et vingt millions d'euros.

3.2.3. Quels sont les secteurs à privilégier ?

Certains intervenants invoquent la priorité qu'il conviendrait de donner au développement des services de publicité et d'études de marché, ainsi que des services informatiques. Ils estiment qu'il y a là une batterie de services dont le potentiel de croissance est important et pour lesquels la demande de la part des entreprises wallonnes potentiellement clientes peut être renforcée ou consolidée. Au surplus, ce sont des services pour lesquels le critère de proximité entre prestataires et clients peut être valorisé davantage qu'il ne l'est aujourd'hui. En outre, ce sont des types de services manifestement sous-représentés (en termes d'implantation) au sein de l'économie wallonne.

3.3. L'EFFET COMPÉTITIVITÉ DES SERVICES SUPÉRIEURS SUR LES FIRMES CLIENTES

Ce point se rapporte aux questions suivantes :

- Quelle est, selon vous, l'importance des services supérieurs pour la compétitivité des entreprises wallonnes (effet compétitivité) ?
- Du point de vue de l'effet compétitivité, la proximité de Bruxelles et des offreurs de services qui s'y concentre est-elle favorable à l'économie wallonne ?

Il est globalement considéré par les experts rencontrés que les services supérieurs sont nécessaires à l'économie wallonne car ils contribuent à la compétitivité des firmes clientes, tant d'ailleurs des sociétés industrielles que des autres firmes de services. Les experts rencontrés sont également unanimes sur le fait que les offreurs de services situés à Bruxelles ou en Flandre sont utiles à l'économie wallonne car cette offre permet de combler leur relativement faible présence en Wallonie. Pour les filiales de grands groupes internationaux, les fournisseurs de services peuvent même provenir d'ailleurs en Europe ou d'ailleurs dans le monde. Dans certains cas, le prestataire de service pourra être choisi par le siège central et il desservira toutes les implantations du groupe où qu'elles se trouvent. On note, cependant, que les grandes entreprises de services supérieurs qui sont généralement installées à Bruxelles ou dans sa périphérie flamande ont développé des implantations en Wallonie afin d'y localiser une partie – encore trop faible – de leurs activités destinées au marché wallon (voir le point suivant).

Il ressort également de nos échanges avec les témoins privilégiés rencontrés que, du point de vue de l'effet compétitivité, l'offre en services supérieurs n'est pas encore optimale malgré son développement continu. En effet, certains manques en services à l'innovation ou en services semi-industriels ou d'appui industriel posent de réels problèmes de compétitivité (à titre d'illustration, dans les PME et TPS, au niveau des études de marché ou du support informatique). En matière de sous-traitance industrielle, faute de PME locales, les prestations doivent parfois être opérées depuis l'étranger, ce qui occasionne des surcoûts en matière de transports. En outre, dans certains cas, l'éloignement géographique implique aussi un éloignement culturel peu propice à une collaboration harmonieuse et efficace. Cela semble notamment être le cas pour certains services à l'innovation (KIBS), qui sont insuffisamment développés en Wallonie ou même au sein des régions proches. Cette problématique concerne notamment les domaines de la pharmacie et des biotechnologies, où certains services spécialisés ne sont disponibles qu'à l'étranger.

3.4. L'EFFET EMPLOI DES SERVICES SUPÉRIEURS SUR L'ÉCONOMIE WALLONNE

Ce point se rapporte à la question suivante :

- Du point de vue de l'effet « emploi », l'offre de services supérieurs en Wallonie est-elle suffisante ? En d'autres termes, le développement de services supérieurs permettrait-il de créer de nouveaux emplois en exportant ces services en-dehors des frontières régionales ?

L'impact sur l'emploi de la relative faiblesse des services supérieurs en Wallonie est évidemment difficile à quantifier de façon précise. Aucun des interlocuteurs interrogés ne se sent en état de procéder à une estimation robuste. Cependant, il y a un large consensus pour dire que l'impact est important et représente probablement plusieurs milliers d'emplois, voire davantage, surtout si l'on élargit l'éventail des services considérés¹¹.

Le modèle général qui se dégage de nos entrevues est que les grandes entreprises de services supérieurs qui sont actives au niveau national ou au niveau international implantent leur siège principal à Bruxelles ou dans sa proche périphérie flamande. Au mieux, ces entreprises créent des bureaux locaux en Wallonie afin de desservir le marché wallon pour les activités de base. Les sièges wallons ne couvriront cependant pas l'ensemble des besoins du marché car les prestations spécialisées destinées aux clients wallons resteront généralement l'apanage du siège principal. Il en résulte que les sièges wallons demeurent sensiblement moins importants que le siège central. Ce schéma s'applique notamment dans le secteur de l'audit et des finances, dominé par les « Big Four ».

Afin de compléter notre modèle, précisons qu'à l'image des prestations spécialisées dédiées au marché wallon, les prestations dédiées aux clients étrangers seront généralement le fait du siège central. À ce propos, observons toutefois la stratégie mise en avant lors d'une de nos entrevues, stratégie qui consiste à utiliser le siège wallon comme tête de pont afin de s'adresser au marché français.

¹¹ L'impact sur l'emploi serait encore sensiblement plus important si on y inclut les services aux personnes. Vu les qualifications qu'ils requièrent, ces services peuvent aussi être vus comme des services à haute valeur ajoutée. En particulier, le secteur de la santé et de l'aide aux personnes âgées, en ce compris les prises en charge à domicile, offre un potentiel de développement considérable.

3.5. LES AVANTAGES DE LA WALLONIE POUR L'IMPLANTATION DE SERVICES SUPÉRIEURS

Ce point se rapporte à la question suivante :

- Quels sont, selon votre expérience ou vos contacts, les principaux avantages de la Wallonie pour l'implantation de fournisseurs de services supérieurs ?

3.5.1. Des marchés en développement

Un premier atout de la Wallonie pour l'implantation de fournisseurs de services supérieurs est constitué par le potentiel de croissance de ses marchés. En effet, comme ceux-ci demeurent relativement peu occupés, le potentiel de croissance y est important. Ce potentiel important à conquérir en Wallonie tient au fait qu'il y est traditionnellement assez peu fait recours à la sous-traitance. Or, la sous-traitance est probablement appelée à se développer dans les années qui viennent. Dans ce contexte, les marchés des autorités publiques peuvent constituer un argument de poids.

Afin que la demande potentielle en sous-traitance puisse se transformer en demande effective, il faudrait toutefois mieux sensibiliser les entreprises wallonnes à la plus-value des services spécialisés. En effet, trop d'entrepreneurs wallons potentiellement clients de services supérieurs ignorent encore ou sous-estiment la valeur que ces services sont susceptibles d'avoir pour la pérennité et le renforcement de leurs activités. Il semble que ce constat puisse s'appliquer à l'ensemble des PME wallonnes, tant les TPE qui pourraient mieux se développer grâce à la consultance que les gazelles actives dans les secteurs technologiques et dont le développement pourrait être dynamisé par une mobilisation efficace des KIBS.

Concernant le potentiel de développement des services supérieurs en Wallonie, différents interlocuteurs ont fait référence à la dynamique du redéploiement économique et à l'efficacité des politiques wallonnes dans les secteurs associés aux plans Marshall et aux pôles de compétitivité. À leurs yeux, les grandes entreprises de la pharmacie, de l'aéronautique ou du génie mécanique représentent une demande importante et en croissance. Les plans Marshall successifs ont donc été positifs quant à la restauration de la confiance dans l'avenir du redéploiement économique wallon. Toutefois, certains exemples de ce que d'aucuns qualifient d'erreurs politiques et médiatiques (à l'image du dossier relatif au précompte immobilier sur le matériel et l'outillage) diminuent cette confiance et sont de nature à miner, de manière certes disproportionnée, une partie des efforts accomplis. Les perceptions symboliques par les investisseurs potentiels ne doivent donc pas être négligées. Clairement, les prestataires de services supérieurs investiront davantage, et massivement le cas échéant, si l'activité économique – et donc, la clientèle pour de tels services – se développe activement en Wallonie et si la confiance est présente dans le fait que le développement économique est réellement en marche et croissant.

Le développement des services supérieurs pourrait être particulièrement dynamique dans certains secteurs spécifiques pour lesquels la Wallonie pourrait prétendre à des avantages comparatifs. Il s'agit par exemple du secteur des data center, comme en témoignent divers investissements récents. Dans ce secteur, la Wallonie dispose de l'atout de son potentiel foncier mais également de l'atout du caractère approprié de la législation belge sur la protection de la vie privée. À l'image du secteur des centres de données, il existe probablement d'autres marchés importants ou de niche pour lesquels la Wallonie dispose d'atouts qui mériteraient d'être valorisés et développés. Invoquons par exemple :

- la sécurité informatique en relation avec les services financiers ;
- le domaine de l'image et des liens entre informatique et multimédia ;

- l'aide à la propriété intellectuelle (brevets, copyright).

3.5.2. La préférence des PME wallonnes pour la proximité culturelle

Les PME sont très importantes dans le tissu économique wallon et beaucoup de services supérieurs s'adressent donc à ce type d'entreprise. En outre, certains interlocuteurs, au sein des Big Four en particulier, invoquent la priorité croissante pour la clientèle des PME, dans le cadre d'une stratégie renouvelée qui tient compte de la permanence et de la stabilité plus grande de ce type de clientèle par rapport aux grandes entreprises (enseignements tirés des crises économiques récentes).

Les témoins privilégiés rencontrés ont clairement souligné la préférence des PME wallonnes pour la proximité culturelle, et cela quel que soit leur secteur d'activité. Ce constat, qui vaut tant pour les services informatiques que pour les services juridiques, renvoie au fait que le client wallon préfère être servi par un prestataire wallon et, si possible, par un prestataire local. Cette préférence pour le local peut parfois se transformer en sous-régionalisme lorsque, pour une entreprise liégeoise par exemple, un consultant montois sera considéré comme « étranger » au même titre qu'un Bruxellois, un Flamand, voire un Français ou un Américain.

La préférence des PME wallonnes pour la proximité culturelle explique pourquoi, comme nous l'avons mentionné ci-dessus, les grandes entreprises de services – dans le domaine de la consultance, mais également dans les domaines plus techniques – s'efforcent de desservir le marché wallon à partir de sites wallons. Elle explique également pourquoi différents interlocuteurs ont la volonté de développer leurs implantations en Wallonie dans les années à venir, de manière à se rapprocher des clients et de leur culture.

Il reste que la présence renforcée en Wallonie des prestataires de services supérieurs, avec le facteur « proximité » comme principal moteur, ne suffit pas à garantir le développement croissant de ces services et, plus généralement, la consolidation du tissu économique wallon. Un travail de sensibilisation au niveau de la demande doit donc être simultanément réalisé.

3.5.3. Un territoire qui demeure peu congestionné et la préférence des travailleurs wallons pour un poste en Wallonie

En comparaison de Bruxelles et de la Flandre, le territoire wallon est nettement moins pénalisé par les coûts de congestion. Par coût de congestion, nous entendons les coûts associés à la congestion des transports mais nous entendons également les coûts associés aux facteurs de production des terrains et de la main d'œuvre. Sans conteste, la circulation automobile en Wallonie demeure bien plus fluide qu'autour de Bruxelles, Anvers ou même Gand. En outre, tant les terrains que les logements et les bâtiments à vocation économique s'y échangent à des prix nettement inférieurs. Ceci contribue à une bonne qualité du cadre de vie qui se traduit par une attractivité vis-à-vis en particulier de la main d'œuvre.

Pour la plupart des services supérieurs (par exemple, l'audit et le révisorat d'entreprise, le conseil fiscal ou encore l'informatique), la concurrence est très rude pour le recrutement et la fidélisation du personnel qualifié. Une implantation en Wallonie peut donc être un atout dans une démarche de recrutement du personnel qualifié en offrant à celui-ci une perspective de carrière dans un environnement proche du domicile et de la famille, avec une rémunération de qualité et dans un cadre de vie agréable et exempt des problèmes de mobilité propres à ceux qui doivent se rendre à Bruxelles sur une base quotidienne. À cet égard, des efforts d'amélioration du cadre des villes wallonnes et de leur périphérie peut être de nature à renforcer cette politique de décentralisation de certaines entreprises de services supérieurs et de rapprochement du milieu de vie des cadres qu'ils souhaitent recruter. À ce stade, c'est principalement la main d'œuvre d'origine locale qui est attirée par les emplois situés en

Wallonie. Pour autant, en raison des coûts de congestion – au sens large – qui marquent Bruxelles et la Flandre, il est possible que l'attractivité wallonne se développe y compris pour les travailleurs originaires de ces régions.

Concernant les prix pratiqués sur les marchés de l'immobilier de bureau, les personnes interrogées considèrent qu'il s'agit là d'un facteur qui ne détermine pas en soi une décision d'implantation mais qui contribue à la consolider. En principe, les intervenants soulignent que les prix des immeubles de bureaux sont inférieurs en Wallonie par rapport à Bruxelles et à la Flandre. Un intervenant a néanmoins indiqué que le loyer de l'immeuble de bureaux actuellement occupé au centre d'une grande ville wallonne est, en termes de rapport au mètre carré, supérieur à celui relatif à l'immobilier de bureaux occupé par la même entreprise dans la périphérie flamande de Bruxelles. Concernant l'avantage de coûts immobiliers moindres en Wallonie qu'ailleurs en Belgique, le propos doit probablement être nuancé en raison de l'inefficacité des marchés dans l'appariement offre-demande. Ce constat a été commenté dans l'état de l'art (voir le point 2. 1. 3. 2.) et, comme nous le détaillons ci-dessous, il est parfaitement confirmé par nos entretiens (voir les développements présentés au point 3. 6. 6. relatifs à la politique immobilière).

3.5.4. La présence de hautes écoles, d'universités et de centres de recherche

Un autre atout de la Wallonie correspond à la présence sur son territoire de hautes écoles, d'universités et de centres de recherche. Il en résulte un bon niveau de formation et un volume relativement important de diplômés susceptibles d'être recruté par les sociétés de services supérieurs (même si plusieurs de nos interlocuteurs insistent sur le fait que ces volumes de diplômés demeurent insuffisants dans plusieurs secteurs). Par ailleurs, la présence des universités et des centres de recherche est à relier à la problématique du redéploiement économique de la Wallonie et à la possibilité de développer une politique économique axée sur la dynamisation de l'innovation.

3.6. LES ÉLÉMENTS QUI FREINENT L'IMPLANTATION DE SERVICES SUPÉRIEURS EN WALLONIE

Ce point se rapporte à la question suivante :

- Quels sont, selon votre expérience et vos contacts, les principaux éléments qui, en Wallonie, freinent l'implantation de fournisseurs de services supérieurs ?

Malheureusement, les éléments qui freinent l'implantation de fournisseurs de services supérieurs en Wallonie sont nombreux et ils se renforcent dans une sorte de cercle vicieux qui limite les effets d'agglomération : si un producteur de services à haute valeur ajoutée s'installe dans une région, il en attire d'autres soucieux de ne pas abandonner au premier l'ensemble du marché que cette région représente. Comme, il n'y a pas (beaucoup) de fournisseurs de services à haute valeur ajoutée en Wallonie... ils n'attirent pas les autres !

3.6.1. La taille limitée des marchés wallons

Une première série de freins concerne la taille des marchés wallons. Les fournisseurs de services s'implantent logiquement à proximité de leurs principaux clients. Or, pour ce type de services, les marchés bruxellois et flamand sont bien plus conséquents. Cet argument est cité par tous les interlocuteurs. Les gros donneurs d'ordre (administrations européenne ou nationale, entreprises privées de grande taille) se trouvent en Flandre ou à Bruxelles (environ 80 % du PIB sont générés en Flandre et à Bruxelles). Ce contexte explique notamment

pourquoi les sièges centraux des entreprises actives sur tout le pays sont généralement situés à Bruxelles ou dans sa proche périphérie flamande.

La taille limitée du marché wallon s'explique par la taille de l'économie wallonne mais aussi par le fait que nos entreprises sont moins spontanément portées vers le recours à des services extérieurs. D'un côté, les TPE sous-traitent peu et font relativement peu appel à la consultance. D'un autre côté, nous manquons de « grosses moyennes » entreprises susceptibles d'attirer des fournisseurs de services spécialisés dans leur proximité. D'une façon plus générale, notre industrie est trop peu orientée vers les secteurs à haute valeur ajoutée et elle attire donc moins les producteurs de services correspondants. De la même façon, les revenus et bénéfices wallons sont trop faibles pour attirer ce genre de producteurs. En effet, les services à haute valeur ajoutée représentent souvent un coût élevé, de sorte que seuls de « riches » clients peuvent se les offrir. Or, de tels clients sont relativement peu nombreux en Wallonie.

3.6.2. La concurrence de territoires proches avec des niveaux d'attractivité plus élevés

Comme nous venons de le mentionner, la structuration de l'économie belge fait que des prestataires actifs sur l'ensemble du pays sont généralement situés à Bruxelles ou dans sa périphérie flamande. En plus d'être attractive pour les entreprises actives à l'échelle nationale, Bruxelles est aussi très attractive pour les entreprises internationales ou pour les entreprises belges actives à l'étranger. Bruxelles est devenue une grande ville internationale et sa réputation en Europe et ailleurs dans le monde incite les producteurs de services à haute valeur ajoutée à vouloir y être per se. Cette réputation est bien sûr sans équivalent en Wallonie.

Si Bruxelles et sa périphérie exercent une concurrence importante pour l'implantation de firmes actives dans le domaine des services supérieurs, il faut aussi relever la concurrence du Grand-duché de Luxembourg. La concurrence du Grand-duché porte sur les implantations mais elle porte surtout sur la main d'œuvre qui pourrait être employée en Wallonie. Les niveaux de rémunération particulièrement élevés qui sont pratiqués chez notre voisin luxembourgeois privent sans doute l'économie wallonne d'une partie importante de ses ressources humaines les plus qualifiées.

3.6.3. Un manque d'intérêt pour les services supérieurs

Beaucoup d'acteurs privés soulignent la différence manifeste de culture entre le nord et le sud du pays quant à la manière de considérer et d'évaluer l'intérêt des services supérieurs tels que la consultance, l'audit ou le support informatique. Les Big Four, en particulier, se disent malaimées, voire déconsidérées en Wallonie, alors que les perceptions sont tout-à-fait inverses en Flandre. Sans doute faut-il y trouver là une illustration de notre mentalité « latine », moins encline à la consultance et à la sous-traitance que la culture « anglo-saxonne ». De plus, les syndicats donnent souvent une image négative de ces activités qui peuvent être assimilée au monde de la « finance », à la réputation particulièrement trouble en Wallonie.

Au final, les représentations symboliques des services supérieurs demeurent négatives dans notre région, tant dans le chef des pouvoirs publics que des entrepreneurs. Pourtant, il peut être affirmé que ces derniers auraient tout à gagner d'un changement de perspective. En effet, de trop nombreuses PME wallonnes connaissent des difficultés en raison du faible niveau de professionnalisation quant à leur situation fiscale et comptable et quant à la gestion critiquable de leur équipement informatique, de leur marketing ou de leur publicité. Cette professionnalisation défailante, qui découle de l'absence d'externalisation suffisante, est plus que probablement la conséquence de la conjonction d'une culture industrialiste persistante et des représentations négatives invoquées ci-avant. En la matière, des démarches de sensibilisation devraient donc être menées.

Afin de témoigner du manque d'intérêt des décideurs wallons pour les services supérieurs, certains interlocuteurs ont souligné que les acteurs publics qui soutiennent des entreprises en difficulté ou des PME naissantes ne promeuvent pas suffisamment l'externalisation. Pourtant, une externalisation adaptée peut être utile afin de consolider l'avenir de ces types d'entreprises et elle permettrait donc de renforcer la solidité des résultats obtenus grâce au soutien des pouvoirs publics. Des démarches de sensibilisations devraient donc également être entreprises afin de développer la complémentarité entre aide publique et recours aux services spécialisés.

3.6.4. Des politiques immobilières et d'urbanisme inadaptées

Les interlocuteurs confirment le constat avancé dans l'état de l'art selon lequel l'immobilier de bureau wallon demeure peu performant, en particulier dans certaines grandes villes qui pourraient recevoir plus d'investissements si l'appariement offre-demande était meilleur. Un intervenant souligne que le problème n'est pas tant l'absence de professionnels privés qualifiés, mais plutôt leur désintérêt. Quoi qu'il en soit, trop de situations surviennent dans lesquelles une entreprise de services supérieurs manifeste le souhait de se développer dans une ville donnée et se heurte à l'absence d'immeubles de bureaux disponibles pour ce faire. Sur ce sujet, certaines autorités locales sont clairement critiquées et il est fait référence aux bonnes pratiques de la ville de Courtrai qui, à la différence de certaines municipalités wallonnes, développe une politique performante pour répondre aux attentes des firmes de services. C'est donc ici une absence de vision claire de certaines autorités locales qui est stigmatisée (même si la situation est en passe d'évoluer positivement dans certaines villes).

De manière générale, la plupart des intervenants ont souligné l'opportunité d'une politique d'aménagement du territoire favorable à la concentration des services supérieurs. La nécessité d'une masse critique de prestataires, compte tenu de l'étroitesse du marché et de la complexité des services de ce type, plaide en défaveur de la dispersion et en faveur de l'émergence d'espaces concentrant soit les services supérieurs au sens large, soit même certains services donnés, et ce dans le même quartier d'une ville donnée ou dans un espace précis de sa périphérie.

La concentration invoquée devrait se faire tant au niveau régional qu'au niveau local. À l'échelle de la Wallonie, il s'agirait de privilégier certains pôles du Brabant wallon ainsi que certaines grandes villes, de manière à rencontrer l'exigence de « masse critique » évoquée déjà ci-avant. Pour certains interlocuteurs, la concentration devrait se faire au sein d'une seule ou, au maximum, au sein de deux grandes villes wallonnes. Bien sûr, nous sommes ici face au problème d'un territoire wallon multipolaire et très fragmenté.

Pour l'échelle locale, il faudrait ici viser une concentration autour des espaces les plus accessibles, tels que les gares et les aéroports. Concernant le sujet des quartiers de gare, des bureaux seraient à développer à proximité des gares centrales, mais il ne faut pas pour autant négliger l'opportunité de certaines gares périphériques qui bénéficient tant d'une bonne accessibilité voiture que d'une bonne accessibilité par les transports alternatifs à la voiture. Ce type de localisation est idéal pour implanter des entreprises où travaillent tant des employés sédentaires que des cadres et commerciaux qui doivent fréquemment se déplacer. Développer de grands projets autour des gares, qu'elles soient centrales ou semi-périphériques, devrait permettre d'éviter les situations observées où certaines implantations ne se concrétisent pas en raison de la conjonction de l'indisponibilité d'immeubles de bureau en milieu urbain et du refus de certaines intercommunales de voir des activités spatialement intensives (beaucoup d'emplois par superficie) se localiser dans des parcs d'activités périphériques.

En matière urbanistique, les témoins interrogés soulignent la nécessité de sécuriser davantage les engagements pris par les pouvoirs publics quant à l'aménagement des espaces voués à l'activité économique, de manière à les rendre plus attractifs pour les entreprises de services supérieurs et pour leurs travailleurs. D'après nos

discussions, certaines entreprises de services supérieurs qui désirent étendre leurs activités en Wallonie et qui engagent un dialogue avec les pouvoirs publics compétents (d'abord et avant tout communaux) se heurtent trop souvent, au mieux, à des réponses évasives, au pire, à l'absence de réponse.

Beaucoup épingle l'absence de vision urbanistique claire et cohérente. En la matière, les politiques communales ne semblent pas toujours en phase avec les politiques régionales d'attractivité. L'impression se dégage souvent qu'une stratégie globale et intégrée pour l'ensemble de la Wallonie fait défaut. Nos interlocuteurs se plaignent également des délais nécessaires pour des prises de décisions nettes quant aux aménagements à réaliser. Trop d'acteurs seraient impliqués et certains d'entre eux n'agissent pas toujours avec le professionnalisme attendu ni avec un comportement « business-minded ». Autrement dit, les temps d'attente et d'incertitude par rapport aux décisions à prendre sont trop longs, ce qui n'engendre pas la confiance souhaitable. Ces constats et ces critiques adressées en particulier à l'encontre de certaines autorités locales poussent certains experts interrogés à proposer de renforcer le pilotage de certaines opérations stratégiques de développement par le niveau régional.

3.6.5. Un marché des services publics insuffisamment exploité

Les autorités publiques représentent des clients très importants pour les services supérieurs et elles représentent donc un potentiel susceptible d'attirer l'implantation de fournisseurs sur le territoire wallon. Sur ce sujet, il nous a par exemple été fait mention du fait qu'au cours des dernières années, l'administration flamande a fortement modernisé ses systèmes informatiques, ce qui a créé de gros marchés et attiré des prestataires spécialisés.

De nombreux acteurs convergent sur l'idée qu'en Wallonie, le marché des services supérieurs au profit des pouvoirs publics est insuffisamment exploité et que les marchés publics pourraient, à cet égard, connaître un fonctionnement plus efficace, transparent et sensible à la diversification des prestataires. Pour certaines catégories de services supérieurs (par exemple, l'audit, le conseil fiscal, ...), l'impression est généralement partagée que l'ouverture vers l'ensemble des prestataires susceptibles de concourir n'est pas totale. En outre, la difficulté de valoriser précisément des services qui, par nature, sont immatériels, peut avoir comme conséquence une priorité donnée au prix sans considération de la qualité des services à fournir. Certes, fixer la juste valeur des services supérieurs est un exercice difficile, mais les critères qualitatifs intégrés dans les cahiers des charges, à apprécier parallèlement au critère « prix », pourraient être reconsidérés et affinés.

Sur le sujet des marchés publics, certains interlocuteurs font remarquer que, paradoxalement, une part importante des marchés de l'administration wallonne vont à des entreprises bruxelloises (voire flamandes). En la matière, le cas du consultant Roland Berger pour accompagner la réflexion universitaire sur la Dynamique 2022 peut être cité. Ainsi, il semble que l'administration wallonne fasse peu usage, lorsqu'elle rédige ses cahiers de charges, d'une clause insistant sur la connaissance fine du tissu économique local.

3.6.6. Une Wallonie encore insuffisamment « business minded »

Un autre reproche adressé par certains acteurs consultés a trait au caractère insuffisamment « business minded » des administrations francophones en général, en particulier en matière d'urbanisme et de fiscalité. Cela concernerait non seulement les fonctionnaires régionaux, provinciaux et communaux, mais encore les fonctionnaires fédéraux francophones qui, en comparaison de leurs collègues néerlandophones, seraient moins attentifs aux besoins des entreprises. Il en découle que certains conseillers en localisation d'entreprise recommandent une implantation en Flandre, afin de prévenir le contact avec des fonctionnaires francophones. Cette remarque, aussi caricaturale fût-elle, exprime néanmoins un sentiment largement partagé. L'impression

ressort souvent, en Wallonie et en particulier dans les communes, que l'administration n'est pas au service du développement économique et des investisseurs.

Dans le même ordre d'idée, les acteurs consultés regrettent l'existence d'un trop grand nombre d'acteurs publics en charge du soutien aux investissements et aux entreprises. À ce reproche quant au nombre trop élevé des instruments publics qui se sont multipliés çà et là, s'ajoute celui de l'absence de concertation entre eux. Trop souvent, les démarches des uns et des autres ne s'imbriquent pas dans un schéma cohérent et intégré. Cela est regrettable tant pour les deniers publics que pour l'efficacité des politiques de soutien et de restructuration mises en place.

3.6.7. Les faiblesses du capital humain wallon

Il est bien connu que le développement économique de la Wallonie est entravé par certaines faiblesses « structurelles » de son capital humain. Il s'agit notamment de la culture insuffisamment entrepreneuriale, de la connaissance trop lacunaire des langues, d'une ouverture au monde qui demeure insuffisante et de la pénurie en diplômés des filières techniques, scientifiques et de gestion d'entreprise. Ces faiblesses ont bien évidemment des répercussions y compris sur le développement des services supérieurs. En effet, beaucoup se plaignent de la difficulté de trouver en suffisance le personnel qualifié recherché (informatique, comptabilité, fiscalité, ...).

En ce qui concerne les technologies de l'information et de la communication, les interlocuteurs soulignent que les spin-offs et start-ups wallonnes ne se développent pas suffisamment en raison d'un manque d'ouverture vers l'international, d'un manque d'émulation et d'ambition et d'un manque de compétence en gestion (notamment du point de vue des études de marché). S'agissant du domaine des technologies de l'information et de la communication, ces difficultés semblent renforcer les problèmes de financement précédemment invoqués (voir ci-dessus au point 3.2.).

Le développement de nos services à haute valeur ajoutée se trouve aussi freiné par le relatif manque de compétences en matière linguistique (non seulement en néerlandais et en allemand mais également en anglais). Or, la connaissance des langues est un élément important dans ce secteur qui, par nature, est multirégional et multinational.

4. ANALYSE « FORCES, FAIBLESSES, MENACES ET OPPORTUNITÉS »

Les différents éléments mis en évidence lors des entretiens ont été examinés à la lumière d'une grille permettant de synthétiser la situation de la Wallonie en ce qui concerne son attractivité et sa compétitivité par rapport aux secteurs supérieur.

<p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accessibilité voiture - Marché non saturé - Préférence de la demande wallonne pour la proximité culturelle - Présence d'universités, de hautes écoles et de centres de recherche - Qualité du cadre de vie - Entreprises en développement dans certains secteurs - Cadre juridique adapté aux investissements dans le domaine du <i>data centre</i> (protection de la vie privée) 	<p>FAIBLESSES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accessibilité transports en commun - Pénurie de main d'œuvre hautement qualifiée dans les domaines ingénieur et informatique. - Niveau d'activité économique trop faible - Insuffisance de l'esprit d'entreprendre et de l'ouverture au monde - Insuffisance de la maîtrise des langues - Offre urbaine et immobilière - Politique d'urbanisme et de développement des autorités locales - Culture administrative trop peu orientée vers le monde de l'entreprise - Conception industrialiste - Recours insuffisant aux services spécialisés par les PME et TPE - Fonctionnement inadapté de certains marchés publics notamment par rapport aux critères d'attribution (prix) - Défiance par rapport au métier de la consultance - Territoire multipolaire (sous-régionalisme) - Outils publics peu adaptés au secteur des services (aides à la consultance...) - Taille relative du marché wallon - Complexité des instruments publics de stimulation économique 	<p>Interne</p>
<p>OPPORTUNITÉS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proximité du marché français - Saturation progressive de Bruxelles et de sa périphérie flamande (à la fois pour les entreprises et ses habitants) - Développement de nouveaux secteurs (multimédia, sécurité informatique, biomédical...) - Effet compétitivité des firmes bruxelloises 	<p>MENACES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concurrence de régions proches avec des niveaux d'activité économique plus élevés au niveau de la demande (périphérie flamande de Bruxelles) - Concurrence de régions proches avec des niveaux d'activité économique plus élevés au niveau des salaires (Luxembourg) - Réputation internationale de Bruxelles - Préférence de la demande non-wallonne pour la proximité culturelle 	<p>Externe</p>

Cette synthèse nous a permis de formuler les recommandations présentées dans le point suivant.

5. RECOMMANDATIONS

La dernière partie de ce rapport rassemble des recommandations destinées à dynamiser le secteur des services supérieurs dans l'économie wallonne. Ces recommandations visent à tirer l'essentiel tant des analyses qui ont été faites de la littérature que des entretiens réalisés auprès de témoins privilégiés. Faisons toutefois preuve de prudence car, vu les délais dans lesquels notre travail exploratoire a été réalisé, ces recommandations mériteraient certainement d'être validées ou élargies par une analyse plus complète.

5.1. AMÉLIORER LE CAPITAL HUMAIN

Nos entretiens ont fait ressortir différentes recommandations qui devraient concourir tant au développement des services supérieurs qu'au développement de l'économie wallonne de manière plus générale. En la matière, nous proposons notamment de renforcer les efforts visant à améliorer le capital humain. Nous pensons ici tant aux actions susceptibles de dynamiser l'esprit d'entreprise des Wallons qu'aux actions relatives à la maîtrise des langues et à l'attractivité des filières de formation scientifiques, techniques et de gestion d'entreprise. Pour les formations techniques et scientifiques, insistons sur la nécessité de modifier l'image associée au secteur informatique. En effet, ce secteur demeure injustement associé à l'image du « geek à capuche », ce qui limite le recrutement auprès des étudiants – en particulier du côté féminin.

5.2. AMÉLIORER L'IMAGE DE LA PRODUCTION « IMMATÉRIELLE » ET DES SERVICES SUPÉRIEURS

Nos auditions ont largement mis en exergue la culture industrialiste qui continue de caractériser la société wallonne. Nos auditions ont également conduit à vérifier l'hypothèse selon laquelle il est nécessaire d'améliorer l'image des services supérieurs tant au sein des entreprises wallonnes qu'au sein des acteurs du monde politique et du développement régional. En effet, l'implantation progressive d'une mentalité plus favorable au recours aux services extérieurs doit être favorisée car elle stimulera la croissance de marchés encore peu ouverts et aux potentiels appréciables.

Dans cette perspective, nous recommandons de mener une réflexion visant à identifier les conditions d'un changement de culture vis-à-vis d'une production de richesses qui ne s'accompagne pas nécessairement de la production de biens matériels. Une proposition concrète consiste ici à mieux mettre en avant les entreprises « de l'immatériel ». Nous pensons en particulier à l'idée de les récompenser plus fréquemment dans le cadre des distinctions honorifiques, par exemple via la distinction prestigieuse du titre de l'entreprise de l'année.

5.3. AMÉLIORER LE TRAITEMENT DES DEMANDES DES ENTREPRISES PAR LES ADMINISTRATIONS

Nos auditions ont également conduit à souligner un ressentiment persistant du monde des entreprises vis-à-vis des administrations. En la matière, le contexte wallon semble nettement moins favorable que le contexte flamand, où les fonctionnaires seraient davantage « *business-minded* ». Deux domaines ont été particulièrement mis en exergue par nos interlocuteurs : les administrations compétentes en matière d'urbanisme et les administrations compétentes en matière de fiscalité. Ces constats nous poussent à recommander une poursuite des efforts visant à une meilleure prise en compte des réalités de l'entreprise au sein des administrations.

5.4. AMÉLIORER LA COMMUNICATION DES POUVOIRS PUBLICS VIS-À-VIS DU SECTEUR PRIVÉ

Comme nous l'avons relevé ci-dessus, l'image de la Wallonie auprès des décideurs économiques s'est améliorée, suite notamment aux efforts entrepris dans le cadre des Plans Marshall. Pour autant, certains interlocuteurs soulignent l'impact sur l'attractivité de la Wallonie et sur la confiance des investisseurs de certaines décisions politiques qui, en fin de compte, contribuent à entretenir des représentations symboliques négatives. Nous pouvons déduire de ces éléments qu'il faut porter une attention constante quant à la communication des pouvoirs publics vis-à-vis du secteur privé, cela afin de prévenir d'éventuels malentendus.

5.5. AGIR SUR L'EFFET PRODUCTIVITÉ ET PROFESSIONNALISER LES PME

L'importance stratégique de l'effet productivité ressort très nettement de nos entretiens. En effet, les acteurs interrogés reconnaissent tous que l'évolution des modes de production fait que le recours aux services aux entreprises peut contribuer de manière très significative à la performance des firmes industrielles et de services. Dans le même ordre d'idées, ils sont nombreux à souligner les carences de nombreuses PME wallonnes, par exemple en matière d'études de marché, de gestion informatique ou de maîtrise des dispositifs fiscaux. Tout cela nous pousse à suggérer trois recommandations.

5.5.1. Créer un cluster des sociétés actives dans les domaines financier, comptable et juridique

Nous recommandons d'abord de créer un cluster des sociétés actives dans les domaines financier, comptable et juridique. Cet organisme aurait les mêmes attributions que les actuels clusters (TWIST, INFOPOLE...). Dans la perspective de la professionnalisation des firmes wallonnes, il permettrait, d'une part, de promouvoir l'utilité de ces domaines auprès des TPE et PME et, d'autre part, de guider les entreprises dans le choix de leurs prestataires. En prônant l'excellence auprès de ses membres, le nouveau cluster permettrait également d'améliorer tant la qualité du secteur que son image qui, en Wallonie plus qu'ailleurs, est souvent négative.

5.5.2. Inviter les acteurs de l'innovation à réfléchir sur les KIBS susceptibles de compléter leur écosystème

En matière d'effet compétitivité, notre deuxième recommandation se rapporte à la problématique des services à l'innovation (les KIBS). Nous suggérons ici que chaque secteur bénéficiant de la politique wallonne en matière de pôles de compétitivité et de clusters s'interroge sur les KIBS susceptibles de compléter leur écosystème. Cette mission pourrait être confiée aux pôles de compétitivité, aux clusters ou à d'autres organismes spécialisés qui, à l'image de « Wallonia Biotech Coaching » pour les sciences du vivant, ont pour mission de contribuer au développement des secteurs économiques jugés les plus porteurs pour l'économie wallonne. Les réflexions à mener au sein de chaque secteur pourraient, par exemple, nécessiter des investigations sur le rôle des KIBS au sein des régions où le domaine d'activité en question est particulièrement florissant. À terme, les pôles et clusters, le cas échéant avec d'autres organismes, pourraient développer une mission de veille quant aux niches à développer et, parallèlement, jouer le rôle de fédérateurs de clients des KIBS.

5.5.3. Lancer une analyse sur l'impact de la culture industrialiste sur les outils de la politique économique

Une autre recommandation que nous préconisons est de lancer une analyse technique et juridique quant à l'impact de la culture industrialiste sur les outils de la politique économique. Rappelons que plusieurs témoins privilégiés ont dénoncé cet impact, en particulier dans les domaines des primes à l'investissement et à l'emploi. Nous proposons donc que les outils actuels soient passés au crible, afin de vérifier si certains domaines, actuellement évincés des dispositifs d'aides, ne devraient pas devenir bénéficiaires en raison de leur effet positif sur la compétitivité des firmes clientes. Cette mission d'analyse et de toilettage des actuels outils pourrait être prise en charge, par exemple, par le futur cluster « finance, comptabilité, aide juridique ».

5.6. SOUTENIR LA DEMANDE

5.6.1. Soutenir la demande privée

Les entretiens ont mis en avant l'importance de la proximité culturelle dans le domaine des services supérieurs. Ce constat conduit à préconiser des mesures destinées à soutenir la demande, c'est-à-dire les utilisateurs des services. En effet, stimuler la demande par d'éventuelles aides devrait profiter prioritairement à des prestataires locaux plutôt qu'à des prestataires extérieurs au territoire régional. En renforçant les dispositifs déjà existants de primes à la consultance, que l'on pourrait simplifier par l'introduction d'un système de « chèques services », nous pourrions agir sur la problématique de l'effet compétitivité et sur la nécessité de professionnaliser de nombreuses TPE et PM wallonnes. Afin de préciser les modalités à appliquer, il pourrait être opportun de mobiliser tant le futur cluster proposé ci-dessus que les organismes spécialisés qui disposent de l'expertise sur les différents secteurs soutenus par la politique wallonne de clustering.

5.6.2. Soutenir la demande publique

Afin de soutenir la demande, une réflexion devrait également être menée sur la dynamisation du potentiel représenté par les autorités publiques. Il faudrait ici veiller à mieux organiser certains marchés de services publics et, en parallèle, il faudrait également veiller à accroître la part de marché des prestataires situés en Wallonie, par exemple en dotant les cahiers des charges d'une clause insistant sur la connaissance fine du contexte local.

5.7. MOBILISER LE TERRITOIRE

5.7.1. Sélectionner des pôles de développement

La politique en matière d'aménagement du territoire et d'urbanisme a également un grand rôle à jouer afin de dynamiser l'activité des services supérieurs wallons. Nous pensons à ce propos que l'autorité régionale devrait prendre ses responsabilités en affichant clairement les pôles qu'elle souhaite voir se développer en matière de services supérieurs. La réactualisation du SDER est ici une opportunité à saisir.

Sur la base des investigations menées pour la présente recherche, il est primordial d'identifier des polarités proches de Bruxelles et susceptibles de bénéficier de l'attractivité de cette métropole internationale. En dehors de la sphère d'influence de la capitale, les deux principales agglomérations de Wallonie que sont Liège et Charleroi méritent probablement d'être sélectionnées, ces deux villes représentant les lieux de Wallonie où les effets induits devraient être les plus importants. Cette option se dégage tant des auditions – lors desquelles les

potentiels de Namur et de Mons n'ont pas été mis en avant – que de travaux récents qui témoignent de l'émergence d'une nouvelle géographie économique wallonne articulée par deux zones d'activité principale : la région de Liège d'une part et le Triangle¹² Wallon d'autre part, au sein desquels le centre du Brabant wallon et Charleroi correspondent aux territoires les plus dynamiques (P.-F. Wilmotte, 2014).

5.7.2. Sélectionner des périmètres à développer

Sur la base d'une identification claire des pôles au sein desquels il est opportun de développer le secteur des services supérieurs, l'autorité publique devra ensuite agir à une échelle plus fine, afin de préciser les périmètres où le développement de l'offre immobilière est à privilégier. Dans la mesure du possible, il s'agit ici de favoriser les sites les plus accessibles par les alternatives à l'automobile. Il faut donc privilégier les quartiers de gare, en ne négligeant pas les gares semi-périphériques qui ont l'avantage de combiner accessibilité par transport en commun et accessibilité par route. Concernant le Brabant wallon, des sites devraient être identifiés tant au sein du pôle Wavre – Ottignies-Louvain-la-Neuve qu'au sein du pôle Braine l'Alleud – Waterloo.

5.7.3. Piloter les développements immobiliers

En matière urbanistique, différents interlocuteurs doutent de la capacité des autorités locales à piloter des développements immobiliers importants et à organiser l'urbanisation à l'intérieur des périmètres à développer. En conséquence, il convient de s'interroger sur l'équilibre entre les prérogatives communales et régionales et sur la nécessité de faire intervenir l'autorité régionale dans le développement opérationnel des projets.

5.8. DÉVELOPPER L'EXPERTISE SCIENTIFIQUE POUR AMÉLIORER LA PRISE DE DÉCISION

À l'issue de ce rapport, force est de constater que de nombreuses questions restent ouvertes. En dépit de l'importance du secteur des services supérieurs pour la vitalité économique, ce secteur demeure mal connu. Pour le contexte wallon, il n'existe que très peu d'études empiriques qui se soient saisies de la problématique. Sur la base des entretiens, soulignons trois thématiques qui mériteraient des investigations complémentaires. Il s'agit d'abord de l'hypothèse de la constitution d'un pôle d'expertise en services informatique dans la région de Liège, en relation avec développement d'entreprises locales telles que EVS, NSI, NRB, COMPUTERLAND... Afin de clarifier ce sujet, il serait intéressant de vérifier si l'on assiste autour de Liège à l'émergence d'un écosystème porteur de futurs développements importants. Une autre question à laquelle nous n'avons pas de réponse est celle des relations commerciales entre firmes. En effet, nous ne disposons pas aujourd'hui des données qui permettent de préciser qui sont exactement les prestataires de services supérieurs et qui sont exactement leurs clients. Enfin, terminons notre liste de questions à traiter par le sujet des KIBS et par la nécessité de clarifier leur rôle dans le dynamisme économique de la Wallonie.

D'une manière plus générale, ce travail exploratoire sur le rôle des services dans le dynamisme de l'économie wallonne conduit à souligner l'intérêt limité du monde académique pour la problématique du développement régional. Dans le champ de l'économie, d'autres secteurs sont probablement devenus plus porteurs pour les carrières académiques et il en résulte un intérêt déclinant pour cette thématique. Il nous semble utile de souligner

¹² Le « triangle wallon » correspond au pendant wallon du diamant flamand Gand-Anvers Malines-Louvain dans l'espace métropolitain articulé par Bruxelles. Il intègre le Brabant wallon et s'étend jusqu'à Ath et Namur en passant par les principaux pôles hennuyers de Charleroi, La Louvière et Mons.

ce constat qui, à terme, risque de limiter l'expertise sur laquelle les décisions de politique économique pourront s'appuyer. Afin d'enrayer ce déclin, il nous semble opportun de réfléchir au renforcement de l'intérêt des chercheurs pour, d'une part, le thème du développement régional de manière générale et pour, d'autre part, le sujet du développement de la Wallonie en particulier. Invoquons ici la piste de la création de chaires et l'idée de doter la région d'un dispositif comparable à celui qui existe en matière d'aménagement du territoire avec la CPDT.

6. BIBLIOGRAPHIE

- Alonso W., 1964, *Location and land use, toward a general theory of land rent*, Harvard University Press, Cambridge.
- Bailly A., 1971, « La théorie de la base économique : son histoire, son utilisation », *Revue géographique de l'Est*, n°3-4, pp. 299-317.
- Batsch, L., 2006, « Pourquoi les entreprises veulent devenir locataires », *Alternatives économiques*, n°251, pp. 70–71
- Bogaert H. et Kegels C., 2006, « La compétitivité manufacturière de la Belgique : voies d'impasses et de succès », *Reflets et perspectives de la vie économique*, XLV, pp. 83–94.
- Boiteux C. et Huriot J.-M., 2000, *Services supérieurs et recomposition urbaine*, Document de travail, LATEC, Université de Bourgogne.
- Bonnet J. et Moriset B., 2003, « L'immobilier d'entreprise », *Géocarrefour*, 78(4), pp. 264–268.
- Bruck L., Mairy N., Halleux J. M. et Mérenne-Schoumaker B., 2005, « L'immobilier de bureau en Belgique, un révélateur des mutations économiques et urbaines », *Bulletin de la Société géographique de Liège*, 46, pp. 81-98.
- Buitelaar E., 2004, « A Transaction-cost Analysis of the Land Development Process », *Urban Studies*, n°13, pp. 2539-2553.
- Camagni R., 2005, « Attractivité et compétitivité : un binôme à repenser », *Territoires 2030*, n°1, pp. 11-15.
- Chapain C. et Polèse M., 2000, « Le déclin des centres-villes : mythe ou réalité », *Cahiers de Géographie du Québec*, n°123, pp. 303-324.
- Claval P., 2003, « Métropolisation et globalisation », *Géographie et culture*, n°48, pp. 5-24.
- Coffet W.J. et Drolet R., 1994, « La décentralisation des services supérieurs dans la région métropolitaine de Montréal (1981-1989) », *The Canadian Geographer / Le Géographe canadien*, 38, n°3, pp. 215-229.
- Coffey W.J., 2000, « The geographies of producer services », *Urban Geography*, n°2, pp. 170-183.
- Condé G., 2015, « Mutations du système de villes belges », *Cybergeo: European Journal of Geography* [En ligne], Systèmes, Modélisation, Géostatistiques, document 705, mis en ligne le 16 janvier 2015.
- Coppens F., Lagneaux F., Meersman H., Sellekaerts N., Van de Voorde E., Van Gastel G., Vanelslender Th. et Verhetsel A., 2007, *Economic impact of port activity: a disaggregate analysis – The case of Antwerp*, Working paper No. 110, Microeconomic Information Department, NBB, Bruxelles.
- Costes, N., 2008, *Choix de localisation des entreprises, intervention publique et efficacité urbaine : Une analyse théorique et empirique de la réglementation des choix de localisation des activités de bureau en Île-de-France*, Thèse de doctorat, Université Panthéon-Sorbonne-Paris I.
- CPDT, 2011, *Diagnostic territorial de la Wallonie*.
- D'Arcy E. et Keogh, G., 1997, « Towards a property market paradigm of urban change », *Environment and planning A*, 29, pp. 685–706.
- D'Arcy E. et Keogh, G., 1999, « The Property Market and Urban Competitiveness: A Review », *Urban Studies*, n°5, 917–928.
- Decrop J., 2002, *Agglomération et dynamique des activités économiques dans les villes belges*, Working paper 9-02, Bureau fédéral du plan.

- Evans A.W. et Hartwich O.M., 2007, *The best laid plans. How planning prevents economic growth*, Policy Exchange Limited, Londres.
- Gadrey J., 1996 (2^e édition), *L'économie des services*, La Découverte, coll. Repères, Paris.
- Gallouj C., 2006, « Incitations et politiques de développement des services : une approche historique et typologique », *Services aux entreprises et développement régional* (C. Gallouj, F. Leloup, B. Mérenne-Shoumaker et L. Moyart), De Boeck, IWEPS, Bruxelles, pp. 109-158.
- IGEAT, non daté, *Towards a typology of ideological spaces of producer services entreprises, polycentric cities*, COMET, WP8.
- Illeris S., 1989, *Services and regions in Europe*, Aldershot, Gower.
- Illeris S., 2006, « Quels rôles pour les services dans le développement régional », *Services aux entreprises et développement régional* (C. Gallouj, F. Leloup, B. Mérenne-Shoumaker et L. Moyart), De Boeck, IWEPS, Bruxelles, pp. 47-64.
- Julien P. et Pumain D., 1996, « Fonctions stratégiques et image des villes », *Economie et Statistique*, n° 294-295, pp. 127-135.
- Kloosterman R. C. et Musterd S., 2001, « The polycentric urban regions: towards a research agenda », *Urban Studies*, n°4, pp. 623-633.
- Léo P.Y. et Philippe J., 1998, « Tertiarisation des métropoles et centralité », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 63-84.
- Liefooght C., 2006, « Système territorial et sous-développement des services aux entreprises : analyse des freins au développement des services aux entreprises dans l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais », *Services aux entreprises et développement régional* (C. Gallouj, F. Leloup, B. Mérenne-Shoumaker et L. Moyart), De Boeck, IWEPS, Bruxelles, pp. 211-235.
- Mérenne-Schoumaker B. et Moyart L., 2006, « Les dynamiques de localisation des services aux entreprises », *Services aux entreprises et développement régional* (C. Gallouj, F. Leloup, B. Mérenne-Shoumaker et L. Moyart), De Boeck, IWEPS, Bruxelles, pp. 65-108.
- Mérenne-Schoumaker B. et Vandermotten C., 1992, « L'industrie », *Géographie de la Belgique* (sous la direction de Denis J.), Crédit Communal de Belgique, Bruxelles, pp. 358-397.
- Mérenne-Schoumaker B., 1975, « L'étude des nouvelles localisations industrielles. Problèmes de méthodes et de sources », *Bulletin de la Société Géographique de Liège*, n°11, pp. 97-128.
- Mérenne-Schoumaker B., 2002, *La localisation des industries : enjeux et dynamiques*, PUR, Didact Géographie, Rennes.
- Mérenne-Schoumaker B., 2003, « Nouvel immobilier d'entreprise et développement régional et local des services. L'exemple de la Wallonie ». *XIII^{ème} conférence internationale du RESER*, Ateliers de la FUCAM, Mons.
- Mérenne-Schoumaker B., 2007, « De la compétitivité à la compétence des territoires. Comment promouvoir le développement économique ? Exposé de synthèse », *Territoire(s) wallon(s)*, Hors-série, pp. 51-58.
- Mérenne-Schoumaker B., 2008, (nouvelle version revue et corrigée), *La localisation des services et des commerces*, PUR, Didact Géographie, Rennes.
- Mérenne-Schoumaker B., Sarrant C., Bellot S. et Naulin A., 2009, *Les services supérieurs en Picardie*, CARMÉE, Amiens

- Moyart L., 2006, « De la croissance tertiaire à la croissance des services aux entreprises : une synthèse des théories et modèles explicatifs », *Services aux entreprises et développement régional* (C. Gallouj, F. Leloup, B. Mérenne-Shoumaker et L. Moyart), De Boeck, IWEPS, Bruxelles, pp. 17-45.
- Muller E. et Doloreux D., 2009, « What we should know about knowledge-intensive business services », *Technology in Society*, n°31, pp. 64-72
- Muth R.F., 1969, *Cities and Housing*, University Press of Chicago, Chicago.
- Nappi-Choulet, I., 2010, *L'immobilier d'entreprise. Analyse économique des marchés*, Economica, Paris.
- Poirot J. et Gérardin H., 2010, « L'attractivité des territoires : un concept multidimensionnel », *Mondes en développement*, n°1, pp. 27-41.
- Polèse M. et Shearmur R., 2005 (2^e édition), *Économie urbaine et régionale. Introduction à la géographie économique*, Economica, Paris.
- Saint-Julien T. et Sabatier L.M., 1996, « La diffusion des services aux entreprises dans le réseau des villes françaises », *Economie et Statistique*, n°294/295, pp. 153-163.
- Shearmur R. et Alvergne C., 2002, « Intrametropolitan Patterns of High-Order Business Service Location: A Comparative Study of Seventeen Sectors in Ile-de-France », *Urban Studies*, n°7, pp. 1143-1163.
- Shearmur R., 2003, *Le tertiaire supérieur et l'organisation spatiale des économies intramétropolitaines : transition inachevée ?*, Conférence donnée à Lyon le 2 décembre 2003 (documents PowerPoint).
- Sombart W., 1907, « Das Begriff der Stadt und das Wesen der Städtebildung », *Arch für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, pp. 1-9.
- Thisse J.-F. et Thomas I., 2007, « Bruxelles et Wallonie : une lecture en termes de géo-économie urbaine », *Reflets et perspectives de la vie économique*, n°1, Tome XLVI, pp. 77-93.
- Van Criekingen M., Bachmann M., Guisset C. et Lennert, M., 2007, « Towards polycentric cities. An investigation into the restructuring of intra-metropolitan spatial configurations in Europe », *BELGEO*, n°1, pp. 31-50.
- Van Criekingen M., Decroly J.-M. Lennert M. Cornut P. et Vandermotten C., 2005, « Local Geographies of Global Players: International Law Firms in Brussels », *Journal of contemporary European studies*, n°2, pp. 173-187.
- Van Criekingen M., Lennert M., et Bachmann M., 2003, « Espaces fonctionnels vs. localisations géographiques intra-métropolitaines des services à la production: une enquête dans sept villes européennes », *XIII^{ème} conférence internationale du RESER*, Ateliers de la FUCAM, Mons.
- Vandermeer M.-C. et Halleux, J.-M., 2013, « Le rôle de l'immobilier d'entreprise dans la compétitivité des territoires : le cas de la Wallonie », *URBIA*, Hors-série n°1, pp. 53-66.
- Wilmotte P.-F., 2014, *L'organisation spatiale des pôles de compétitivité. Vers une nouvelle géographie économique du territoire wallon*, Mémoire de Master en Sciences géographiques, ULg.
- Disponible à l'adresse suivante : <http://orbi.ulg.ac.be/handle/2268/172661>

Annexe : plan de sélection des acteurs à interroger : combinaison de type d'acteur et de la localisation géographique.

Les astérisques correspondent aux participants effectivement interrogés.

a. Organismes publics et consultatifs contactés

- AEI : V. Cabiaux *
- AWEX : J.-P. Marcelle *
- CESW : L. Simar *
- UWE : D. Paquot*
- SOGEPA : Benoît Bayenet*
- Biopark Brussel South : D. Demonté*
- UCM : C. Tchninda* & J. Lesceux*
- Agoria : -
- Wallonie développement : -
- FGTB : -
- CSC : -
- DGo6-SPW : -

b. Experts universitaires

- Les deux experts sollicités n'ont pas réagi.

c. Entreprises

Des entreprises de trois types ont été contactées.

Des entreprises multi-services à dimension internationale (*Big Four*) :

- Deloitte : L. Weerts*
- KPMG : A. della Faille*
- Ernst & Young : P. Pire*
- PWC : P. Mortroux*

Des entreprises de secteurs importants :

- Services informatiques : NSI : M. Pallage*
- Services financiers : Ethias : B. Thiry*
- Services techniques : AIB Vinçotte : M. Vandegard * & M. Van Overmeire*

Des entreprises publiques et privées clientes des entreprises de services de haut niveau :

- SPW : A. Vaessen*
- Caterpillar : M. Cuisiner*
- Sonaca :
- Tecteo : -
- GSK : -
- CMI : -