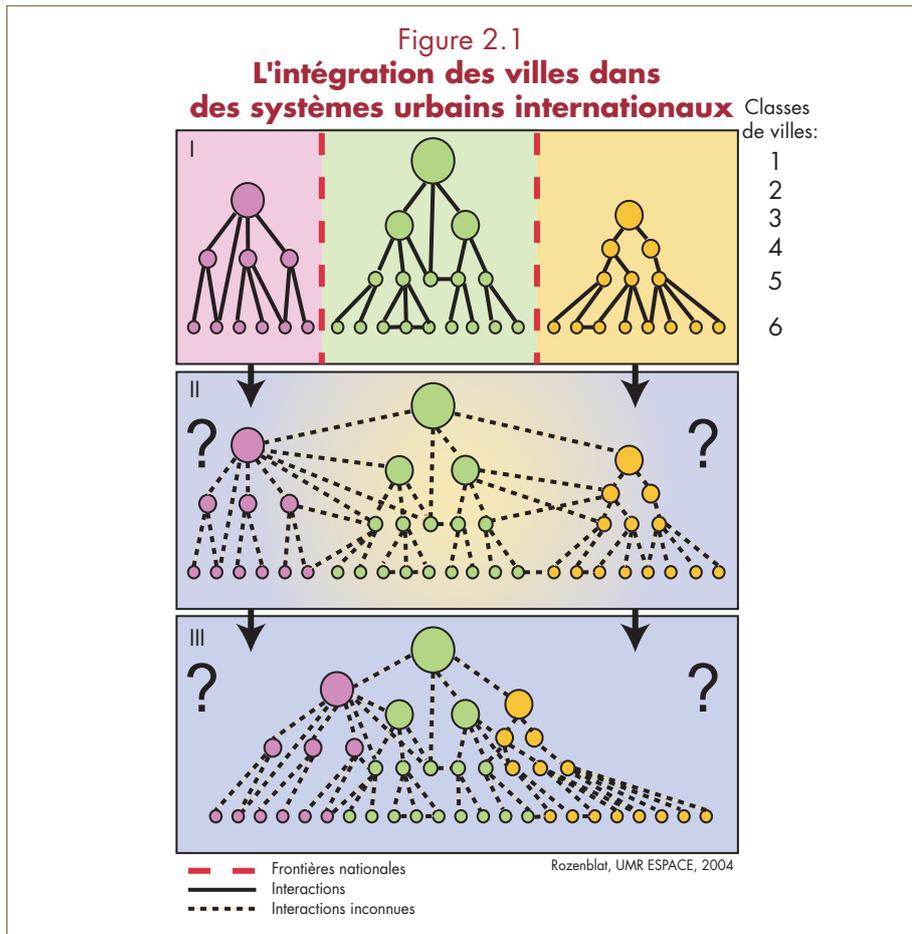


Chapitre 2

LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES MULTINATIONALES ET LE SYSTÈME DES VILLES EUROPÉENNES

Les réseaux internes des entreprises sont des objets territoriaux porteurs d'une signification toute particulière pour les villes. Ils intègrent dans leur propre structure des échanges (de biens, de personnel, d'informations) qui nécessitent normalement plusieurs partenaires et qui entrent dans des boucles d'interaction avec les systèmes urbains (Pred, 1977). Les villes participent, individuellement et collectivement, à ces processus en accueillant des sièges d'entreprises multinationales ou ceux de leurs filiales étrangères, et en participant à leur rayonnement. Les capacités d'accueil des villes, leur main d'œuvre, leur offre de formation, leurs marchés, mais aussi leurs entreprises locales, leurs services publics et leurs infrastructures de transport et de communication concourent au développement local et transnational de ces grandes entreprises. Ces dernières, soucieuses non seulement de l'efficacité de leur structure, mais aussi de sa stabilité, fondent leurs stratégies globales internationales sur les systèmes de territoires en réseaux nationaux et continentaux décrits précédemment.

Ainsi, par le biais des échanges qu'engendrent les entreprises multinationales au sein de leurs structures, nous voulons montrer comment les systèmes urbains nationaux, qui se sont développés de manière relativement indépendante, s'intègrent en Europe dans un système englobant qui devient peu à peu commun (fig. 2.1).



Dans quelle mesure les différentes formes de systèmes urbains, qui constituent les structures spatiales héritées, ont-elles des capacités variables à capter des réseaux économiques internationaux et à mettre leurs villes en réseau ? Quelle est leur aptitude à diffuser ces réseaux sur leurs territoires nationaux et régionaux, voire au-delà ?

Cette diffusion favorise l'accès des villes et des activités qui les animent, à cette ouverture réticulaire de longue portée. Elle leur permet, directement ou indirectement, de participer aux mutations économiques et sociales qui se développent au sein du système spatial européen. Les avantages comparatifs des villes pour accueillir les entreprises multinationales dépendent, pour une part seulement, des qualités intrinsèques de chaque ville (marchés importants, réseaux de communication performants, présence de fonctions, d'équipements, dynamiques sociales, économiques et technologiques). Le degré d'attractivité des villes découle également de facteurs précisant la situation relative qu'elles occupent dans les réseaux. Ces facteurs résultent alors de l'intégration simultanée des villes aux systèmes urbains et territoriaux qui se structurent selon différents niveaux d'échelles (régionale, inter-régionale, nationale, continentale et mondiale). Les propriétés des villes et leurs avantages définissent-ils de la même manière partout leur attractivité ? Comment les systèmes de villes de différentes échelles canalisent-ils ces réseaux ? Comment peut-on entrevoir la dynamique d'intégration des villes européennes ?

Les échanges entre les villes transforment chacune d'entre elles, mais aussi les systèmes urbains dans leur ensemble. Si les structures spatiales orientent fortement les réseaux d'entreprises multinationales, à l'inverse, les caractéristiques de l'espace en termes de hiérarchies et d'inégalités interurbaines se modifient sous l'effet de nouveaux réseaux en développement. Les interactions entre les réseaux d'entreprises multinationales et les systèmes urbains, en Europe, mettent en évidence les réseaux supranationaux de villes porteurs, à leur tour, de l'internationalisation des entreprises. Les logiques économiques et industrielles, en entrant en interaction avec les logiques urbaines s'inscrivent dans un processus dynamique. Le bouclage qui s'opère, oriente alors les inégalités du développement du système urbain à l'échelle continentale. L'évaluation du maillage spatial qui en résulte, représente un enjeu conceptuel et méthodologique sur lequel il conviendra de s'arrêter.

Nous avons rappelé, au premier chapitre, que les stratégies spatiales des entreprises ne pouvaient être considérées de manière isolée. Nous les abordons par leur articulation avec deux autres dimensions que sont les stratégies économiques des entreprises et leurs stratégies de gouvernance¹. Les réseaux d'entreprises peuvent alors à leur tour tendre à reconfigurer l'espace, en renforçant certains déséquilibres ou au contraire en les atténuant. De quelle manière l'organisation spatiale des réseaux d'entreprises se dissocie-t-elle de celle des systèmes urbains existants ? Cette différence peut renseigner sur les processus de constitution du système urbain européen.

2.1. Des réseaux d'entreprises aux réseaux et systèmes de villes

L'organisation des entreprises est étudiée à travers sa répartition dans l'espace à deux dates (1990 et 1996), et sans cesse confrontée à l'organisation urbaine des territoires européens. Une méthodologie adaptée, que nous avons élaborée pour souligner l'intégration des systèmes urbains transnationaux par les réseaux d'entreprises, n'avait, lors de ses prémices, que peu d'équivalent dans la littérature économique ou géographique (Cohen, 1981 ; Dunning, 1981, 1988 ; Choi *et al.*, 1986, 1996). Depuis, sont apparues quelques méthodologies assez proches que nous évoquerons et replacerons dans le cadre de notre propre élaboration (Knox, Taylor, 1995). Avant d'aborder cet aspect important de notre démarche scientifique, il est nécessaire d'explicitier pourquoi notre approche a dû se fonder sur des enquêtes que nous avons menées pour combler l'insuffisance des informations existantes.

2.1.1. Les informations sur les réseaux de filiales des entreprises multinationales dans les systèmes de villes

Si des statistiques comparables sur les entreprises multinationales existent au niveau supranational à l'échelle des États, elles mesurent les échanges d'investissements croisés en prenant les pays deux à deux² (Cnuced, 2000 ; Muchielli, 1998). Ces mesures sont toutefois

1. Voir fig. 1.3 p. 25.

2. Voir chapitre 1, p. 32.

insuffisamment fines en termes géographiques. Comme le déplore Michalet (1999, p. 29), il y a inadéquation entre les phénomènes réticulaires très polarisés et les appareils statistiques dont les normes restent définies dans des cadres nationaux. Les balances des paiements n'enregistrent que les flux d'entrée ou de sortie entre les États, mais jamais les flux internes entre les entreprises d'un même groupe. Pour les plus grands groupes de certains pays, on connaît les actifs à l'étranger, les personnels employés ou les chiffres d'affaires (Cnuced, 1995, 1998, 2000, 2002). Peu d'informations constituées permettent de nous renseigner sur les échanges entre les filiales d'une même firme au niveau international.

En France, beaucoup d'efforts ont été entrepris ces dernières années, pour combler les lacunes d'information : le Service des études et des statistiques industrielles (SESSI), la Banque de France, « *Invest in France* » incorporé désormais dans l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII), et la Direction des relations économiques extérieures (DREE) produisent des données sur les entreprises françaises dans le monde ou sur les entreprises étrangères localisées sur le territoire français. Toutefois, les élaborations de ces bases de données nationales manquent jusqu'à présent de coordination et d'homogénéisation (Coeuré, Rabaud, 2003). Des démarches semblent actuellement engagées pour rapprocher les significations des bases récoltées. Par exemple, l'AFII a récemment publié un texte expliquant les différences entre leurs informations sur les investissements étrangers (4,4 milliards d'euros en 2002) et les informations publiées par la Banque de France sur les IDE en France (52 milliards d'euros) (AFII, 2003). Le champ couvert par la Banque de France est bien plus large que celui de l'AFII : il comprend tout ce qui est comptabilisé dans la balance des paiements. En plus des créations et rachats d'entreprises, la Banque de France rend compte des fusions-acquisitions, des investissements de productivité, et des prêts à court terme aux filiales. De plus, les secteurs du commerce de détail et des services financiers ne sont pas pris en compte dans les recensements de l'AFII.

En Europe, un questionnaire commun a été mis en place par Eurostat et l'OCDE pour suivre l'activité des investissements tertiaires : les FATS (*Foreign affiliate trade statistics*) évaluent au niveau de chaque pays tant l'activité des filiales étrangères que l'activité des firmes investissant à l'étranger.

Au niveau mondial, les informations recueillies sur les entreprises sont souvent traitées spatialement en termes d'opposition « domestique-international » ou par continent (Cnuced). Des monographies d'entreprises permettent de décrire l'ensemble des liens dans des secteurs économiques pointus. Ainsi des études ont été développées sur les entreprises de communication (Bakis, 1980, 1988, Graef, 1996), les entreprises de construction automobile (Lung, 1994 ; Chanaron, Lung, 1995 ; GERPISA, annuel), l'aéronautique (Beckouche, 1996) etc. D'autres études, à partir de quelques cas, s'intéressent aux liens de pouvoirs économiques et technologiques (Bakis, 1987a), aux critères de choix d'implantations et d'insertion locale (Bakis, 1977, 1987b ; Savary, 1989 ; Dupuy *et al.*, 1991), ou aux relations entre stratégies territoriales et stratégies de globalisation (Veltz, 1998). L'ensemble de ces études de cas montre précisément les manières dont quelques entreprises s'organisent et communiquent en réseau dans des espaces spécifiques, en relation avec les mutations de leurs logiques de filières et de leurs logiques d'entreprises. Toutefois, les résultats obtenus n'ont pas de valeur représentative pour montrer les orientations spatiales des entreprises multinationales à l'intérieur d'un espace transnational.

La seule étude qui, à notre connaissance, porte sur un large échantillon de réseaux d'entreprises mondiales utilise les données de *Dun & Bradstreet* de sièges et de filiales (Benaroya, Bourcieu, 2003). La base est considérable puisque pour les 750 premières entreprises mondiales par leur chiffre d'affaires (originaires de 29 pays), elle répertorie leurs 83 000 filiales domestiques ou étrangères, selon leur pays d'implantation, leur activité et leurs effectifs (utilisés par les auteurs). Pour avoir examiné de près cette base de données en 2000, elle est apparue comme extrêmement incomplète tant dans le recensement des filiales que dans les variables qui les qualifient (effectifs, chiffre d'affaires). Les auteurs nous paraissent avoir été trop peu critiques à l'égard de cette base de données, même s'ils en évoquent discrètement les données manquantes, parfois même l'hétérogénéité de la collecte selon les pays (2003, p. 147). Il semble toutefois qu'il n'existe, pour l'instant, pas mieux dans le domaine des bases de données, ce qui explique sans doute leur complaisance.

L'analyse des grandes tendances spatiales nécessite un échantillon très large de groupes et d'implantations. Cette démarche a l'intérêt de mesurer l'intégration des villes dans les grands mouvements économiques d'investissements mondiaux et continentaux. En revanche, ce type de base de données, reposant sur un corpus très vaste de réseaux d'entreprises, renseigne forcément de manière beaucoup moins précise sur les stratégies internes et sur les organisations des groupes (ce que font toutefois Benaroya et Bourcieu [2003], mais en les approchant par des mesures globales de mondialisation pour chaque firme). Cette limite disparaît si l'on s'intéresse aux structures spatiales composées par les localisations des sièges, des filiales et par leurs relations hypothétiques. Les attractivités des systèmes de villes pour les entreprises multinationales sont alors éprouvées par les faits récurrents qui se dégagent de l'étude empirique.

Pour mener à bien notre démarche, malgré le manque de données finement référencées au niveau spatial, la seule méthode était de mener une enquête pour obtenir l'information souhaitée. Il existe deux démarches opposées et complémentaires pour observer la place des villes dans les réseaux des grandes entreprises multinationales.

La première est de recenser dans chaque ville les entreprises présentes. Nous avons tenté cette expérience en France avec le Moniteur du Commerce International (MOCI) pour les villes de plus de 35 000 habitants (Pumain, Saint-Julien, 1990 ; Rozenblat, 1991, 1992). Les chambres de commerce ont été très précieuses pour la collecte de l'information, ainsi que plusieurs personnes du MOCI qui ont contribué, grâce à leurs multiples contacts, à réunir des informations fiables et relativement complètes. À l'échelle des villes d'Europe, on se trouve devant des problèmes plus importants de variété des structures institutionnelles et informationnelles. Ce type de démarche ne peut être entrepris que sur un échantillon restreint d'une dizaine de villes (Bonneville *et al.*, 1992 ; Buisson, Rousier, 1998).

La seconde voie pour reconstituer les réseaux des firmes dans l'espace international est de mener une enquête auprès des groupes. Dans ce cas, on ne possède qu'une partie des implantations étrangères présentes dans chaque ville, mais on circonscrit mieux les stratégies globales des groupes sur l'ensemble du continent. Contrairement au cas précédent qui ne fait que comptabiliser au sein de chaque ville les implantations comme si elles étaient indépendantes, les enquêtes auprès des groupes permettent d'aborder l'interdépendance spatiale entre les filiales localisées dans différentes villes. Ainsi, on identifie chaque groupe par l'ensemble de ses

localisations, par la structure interne qui relie leurs fonctions, et par leurs activités. C'est dans la confrontation entre les réseaux des firmes et les propriétés des systèmes urbains que l'on peut articuler la relation entre les territoires, les entreprises, et l'économie selon l'approche triangulaire définie précédemment.

C'est cette seconde approche que nous avons privilégiée dès 1990 et renouvelée en 1996, en reconstituant à chaque fois les réseaux spatiaux d'une centaine de grandes firmes multinationales. Dans le cadre de nos recherches, cette démarche s'est limitée à l'espace européen. Ainsi, les villes européennes sont replacées dans les réseaux des groupes localisés en Europe, qui ne sont pas toujours d'origine européenne.

À notre connaissance, à l'échelon international, seule très récemment, une équipe de Loughborough (RU), autour notamment de Peter J. Taylor et David Walker, a engagé un large programme de travail dans une approche similaire³ (GaWC : Globalization and World Cities⁴). À partir d'une base de données sur les filiales en 1996 de 46 groupes mondiaux de services, ils ont classé les positions des très grandes villes mondiales dans la globalisation des entreprises (Beaverstock *et al.*, 2000 ; Taylor, Hoyler, 2000 ; Taylor *et al.*, 2001 ; Taylor, Walker, 2001). Ils ont réitéré la démarche en 2000 sur 100 groupes (Taylor *et al.*, 2002).

2.1.2. Deux enquêtes pour mesurer la place des villes européennes dans les réseaux des entreprises multinationales

Afin de connaître les orientations spatiales des localisations et des organisations des firmes multinationales à l'étranger en Europe, nous avons mené deux enquêtes (1990 et 1996) auprès des 300 plus grands groupes européens classés selon leur chiffre d'affaires (encadré 1).

Le nombre de 300 groupes semble être suffisant pour constituer un échantillon représentatif des dispersions européennes des sièges sociaux (Reynaud, 1977 ; Palomäki, 1991 ; Durand-Dastès *et al.*, 1991 ; Rozenblat, 1992). En effet, il apparaît qu'au-delà, l'augmentation du nombre de sièges pris en compte ne fait que conforter les positions des villes dans leur concentration des premières entreprises.

L'espace européen pris en compte évolue entre les deux dates de manière à suivre la construction de l'Union européenne. En 1990, il s'agit de l'Europe des 12 plus la Suisse et l'Autriche. En 1996, nous avons tenu compte de l'élargissement et même davantage puisque nous avons considéré l'Europe des 15 plus la Suisse, la Norvège, et les pays d'Europe centrale (hors ex-Union soviétique). L'anticipation de l'élargissement de l'Union européenne a permis de suivre les mouvements d'entreprises qui ont entamé leur diffusion vers les pays de l'Est bien avant leur incorporation⁵.

3. Bien que plus restreinte méthodologiquement, comme nous le verrons plus loin p.55.

4. <http://www.lboro.ac.uk/gawc>

5. Dans les tableaux présentés, les pays ne sont indiqués que lorsqu'ils accueillent des localisations. C'est ce qui explique leur absence dans les tableaux de l'accueil des sièges des groupes : voir tableaux 2.2 et 2.3 p. 57.

Encadré 2.1 Liste initiale des groupes

La liste initiale de *Dun & Bradstreet*, classant les groupes présents en Europe, a été choisie pour sa démarche de collecte de données à partir des rapports annuels. Cette démarche nous a semblé préférable à d'autres listes que nous avons comparées systématiquement (Rozenblat, 1992). Ces dernières se contentent des informations transmises par les groupes sans les vérifier (*Fortune, Eurobusiness, L'Expansion*), ou bien encore ce sont des annuaires dont l'inscription est payante comme le *Kompass*.

Notre choix s'est donc orienté vers *Dun & Bradstreet* en raison du mode de collecte de l'information qui semblait plus fiable (Rozenblat, 1992). Néanmoins, nous sommes assez critiques sur cette base de données de *Dun & Bradstreet*, que nous avons méticuleusement observée. D'une part, elle fait apparaître quelques groupes liés entre eux par filiation, ce qui ne devrait pas se produire au regard de leur définition. En 1996, par exemple, la consultation de la base documentaire du LEREP à Toulouse nous a permis d'identifier 26 groupes parmi l'échantillon des 300 premiers, qui appartenaient à d'autres groupes de ce même échantillon. D'autre part, l'examen en 2000 pour une nouvelle spatialisation des sièges des groupes (Rozenblat, Cicille, 2003) a fait apparaître des chiffres aberrants comme un nombre total de 600 employés pour La Poste. Cette erreur n'a pu être justifiée par les responsables de *Dun & Bradstreet*, tout comme un grand nombre d'écarts que nous avons mis en évidence avec les chiffres publiés sur les sites des groupes.

Ayant fait le tour, avec Patricia Cicille, de l'ensemble des sources possibles, il semble, à notre connaissance, qu'il n'y ait pas de choix optimal en la matière et, à l'avenir, les nouveaux choix qui seront faits devront être les « moins pires ».

Nous avons l'ambition de réunir pour les plus grandes firmes européennes (ayant un siège en Europe) les implantations exactes de toutes leurs activités à l'étranger en Europe, la dynamique du déploiement de leurs réseaux, ainsi que leur organisation et leurs échanges. Le questionnaire, qui leur a été envoyé par courrier, demandait explicitement pour chacune de leurs filiales étrangères : leur date de création ou de rachat, leurs relations commerciales et fonctionnelles au sein du groupe et plusieurs critères de taille permettant de les pondérer (emploi, chiffre d'affaires, fonctions et activités des filiales). Mais la grande majorité des entreprises nous ont répondu en envoyant leur rapport annuel sans répondre précisément à nos questions. Nous avons dépouillé, un par un, ces rapports annuels, en relançant par courrier et téléphone les entreprises pour lesquelles nous n'avions pas suffisamment d'informations. Finalement, l'information homogène et utilisable que nous avons obtenue sur les filiales comprend : leur adresse, leurs fonctions et leurs activités, les filiales principales et les sous-filiales. Ces informations ont été réunies pour un tiers des entreprises à chaque date (soit une centaine parmi les 300 groupes). Il en résulte un échantillon d'environ 3 000 filiales en 1990 et un autre échantillon de plus de 4 000 en 1996. Avec des sous-filiations allant jusqu'à cinq niveaux successifs, nous avons reconstitué l'architecture de filiation qui les reliait.

Encadré 2.2 Présentation de la base de données

Les deux enquêtes par courrier (1990 et 1996), auprès des 300 premiers groupes européens (classés selon leur chiffre d'affaires d'après *Dun & Bradstreet*), ont permis de répertorier les réseaux étrangers de filiation d'environ cent groupes à chaque fois. Ces liens de filiation ont été définis comme la détention du capital à plus de 50%. En choisissant ce seuil de 50%, nous avons privilégié l'investissement à long terme qui révèle d'autant mieux les choix stratégiques des firmes dans la localisation des filiales détenues. Les organisations spatiales par filiation sont souvent très complexes. Il n'est pas rare qu'une part des filiales étrangères soit contrôlée juridiquement par une filiale domestique ou étrangère plutôt que par le siège social lui-même. Ainsi, les filiales sont localisées précisément, et sont reliées par les multiples filiations intermédiaires qui sont nécessaires pour remonter jusqu'à la maison mère (parfois jusqu'à cinq niveaux de filiations). Une organisation arborescente de la base de données conserve l'ensemble des niveaux de filiation, reconstituant ainsi géographiquement la structure juridique du groupe à l'étranger (Tab.2.1).

Tableau 2.1 Organisation de la base de données

| Groupes | | | | | NIVEAUX DE FILIATION | | | | | | | | | | |
|---------|-----------------------|----------------------|----------|-------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|----------|----------|-----------|-----------------------|----------------------|----------|----------|----|
| | | | | | filiale 1 | | | | | filiale 2 | | | | | fk |
| NOM | VILLE DE LOCALISATION | PAYS DE LOCALISATION | ACTIVITE | CHIFFRE D'AFFAIRE | NOM | VILLE DE LOCALISATION | PAYS DE LOCALISATION | ACTIVITE | FONCTION | NOM | VILLE DE LOCALISATION | PAYS DE LOCALISATION | ACTIVITE | FONCTION | |
| G1 | | | | | | | | | | | | | | | |
| G1 | | | | | | | | | | | | | | | |
| G1 | | | | | | | | | | | | | | | |
| G1 | | | | | | | | | | | | | | | |
| G2 | | | | | | | | | | | | | | | |
| G2 | | | | | | | | | | | | | | | |
| G2 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gn | | | | | | | | | | | | | | | |

Chaque ligne de ce tableau correspond au siège d'une filiale et permet de garder en mémoire le «chemin de filiation» depuis chaque filiale de niveau k, jusqu'à la maison-mère générale du groupe G. Les filiales et groupes de ce chemin sont répétés à chaque ligne. Pour un tiers seulement des groupes (soit 30 environ) nous disposons des établissements multiples des filiales étrangères. Il a toutefois fallu les abandonner à cause de l'absence de cette information pour les autres groupes.

Les localisations ont été codées par ville afin d'intégrer les localisations à la périphérie d'une ville dans la ville elle-même. Le découpage en *agglomérations urbaines* des villes de plus de 200 000 habitants a été retenu pour faire ce codage. Les filiales situées hors de ces grandes agglomérations ont été conservées pour les traitements généraux. La spatialisation concerne donc les 225 agglomérations européennes de plus de 200 000 habitants, auxquelles il faut ajouter environ 900 villes de taille moindre que nous avons géoréférencées.

Les filiales sont qualifiées par leur type d'activité en NAP15 (pas toujours identique à celui de leur maison mère), ainsi que par leur fonction dans le groupe (production, recherche, siège social, finance, commercialisation), ce qui permet de souligner les stratégies spatiales différentes des groupes selon les activités et les fonctions des filiales.

Le poids de chaque lieu est défini par le nombre d'implantations observées. Les liens de filiation par couple de lieux ont également été additionnés afin de représenter une mesure de leur interaction.

En comparaison, la base de données des 46 entreprises du GaWC, si elle répertorie les filiales, ne reconstitue pas l'architecture de filiation et n'analyse pas en tant que telles les fonctions et les activités des filiales. Les auteurs n'indiquent à aucun moment le nombre total de filiales répertoriées. La présence d'une firme dans une ville y est évaluée en fonction « *de son poids (nombre d'employés (« praticiens »)) ou de ses fonctions (siège régional) pour créer une mesure ordinale de la présence de chaque firme dans une ville : 3 indique une présence importante, 2 une présence moyenne, 1 une présence faible et 0 l'absence* » (Taylor, Hoyler, Walker, Szegner, 2001, p. 215). Le mélange des critères de pondération rend assez obscure la hiérarchisation obtenue, d'autant que les indicateurs ne sont ni publiés individuellement, ni utilisés dans la suite des analyses. Une nouvelle base de données, élaborée en 2000 sur 100 groupes de services, précise davantage les lacunes de l'information obtenue sur le nombre d'emplois des filiales (Taylor, Catalano, Walker, 2002). Le nombre de filiales présentes dans chaque ville est alors utilisé pour estimer le poids de chaque entreprise dans chaque ville (toujours discrétisé de 0 à 3).

C'est bien le seul nombre de filiales qu'il est possible d'utiliser actuellement dans ce type d'approche. Aucune autre information ne peut être réunie de manière homogène et comparable sur un grand nombre d'entreprises. La question de la pondération des filiales s'est donc également posée dans nos deux bases de données réunies. Ces bases permettent toutefois d'identifier la présence forte de firmes dans les villes où elles détiennent plusieurs filiales. Par exemple, la première entreprise européenne par son chiffre d'affaires en 1996, Nederlandse Petroleum Maatschappij (Royal Dutch Shell), dont le siège est à La Haye (mais aussi en partie à Londres), va jusqu'à détenir directement ou par l'intermédiaire de filiales intermédiaires, 18 filiales à Hambourg. Si l'on peut contester le caractère comparable du poids (en activité et en emploi) des différentes filiales (certaines n'étant que des structures financières quasiment vides), leurs fonctions (finance, production, siège organisationnel, recherche, commercialisation ou simple bureau de représentation) permettent de relativiser ces mesures.

2.1.3. La représentativité des groupes

La représentativité de l'échantillon s'appuie sur une méthode stratifiée qui suit indépendamment deux types de distributions des 300 premiers groupes européens à chaque date : d'une part, la répartition par pays et d'autre part la répartition par activité pour chacune des enquêtes de 1990 et de 1996 (encadré 2.3 et tab. 2.2 et 2.3).

Encadré 2.3

Méthodologie d'échantillonnage de l'enquête

Sur l'échantillon initial de 300 entreprises, 94 (31%) ont répondu de manière satisfaisante en 1990. Nous avons tenté, dans la mesure du possible, de ne jamais excéder un écart de plus de 5% de la proportion initiale de chaque pays et de chaque activité (tab. 2.2 et 2.3). Ce seuil n'a pu être respecté en 1996 pour les firmes allemandes (sur-représentées) et les firmes britanniques (sous-représentées). Il n'a toutefois pas été possible de combler ces différences. D'un côté, il était difficile de retirer des entreprises allemandes ayant bien répondu à notre enquête. D'un autre côté, les entreprises britanniques ont été relancées quatre fois (au lieu de deux pour les autres), ce qui a permis de réduire un écart initialement plus élevé.

Par ailleurs, nous avons veillé à ce que l'échantillon de la centaine de groupes à chaque date soit réparti de manière régulière tout au long du classement. Cela s'est produit de manière quasi spontanée. En fait, il s'agissait d'une régularité suivant une suite géométrique plutôt qu'arithmétique. De fait, nous avons plus d'entreprises présentes dans les premiers rangs que dans les derniers. Ceci s'explique aisément par plusieurs phénomènes liés à la taille des groupes. D'une part, les plus grands groupes ont plus de chance d'avoir des réseaux transnationaux que les plus petites. En effet, même dans les 300 premiers rangs, les tailles des groupes décroissent très vite. Certaines firmes en queue de classement nous ont répondu ne pas avoir d'actifs à l'étranger. D'autre part, les publications de l'activité des groupes sont plus fréquentes dans les plus grands. Certains groupes nous ont répondu ne pas avoir de liste complète de leurs filiales et sous-filiales. Nous avons tenté de les reconstituer par contacts successifs auprès des filiales intermédiaires.

Issus de deux classements annuels indépendants, les deux échantillons d'une centaine d'entreprises ne sont pas identiques aux deux dates. En effet, l'échantillon des 300 premières firmes européennes s'est largement modifié entre 1990 et 1996. Suite aux multiples transformations effectuées par les groupes (restructurations, fusions et acquisitions, croissance ou décroissance), de nouvelles firmes sont apparues à la tête de ce classement, d'autres ont disparu, décliné ou ont été incorporées dans un autre groupe.

Sur la centaine de réseaux de filiations constitués à chaque date, 51 groupes de 1990 sont encore présents en 1996, même s'ils ne portent pas toujours le même nom. Ainsi, l'étude de ces réseaux indique la structuration générale majeure aux deux dates des grandes firmes et non l'évolution des réseaux d'un échantillon firmes. Ce choix peut être vu aussi bien comme une faiblesse que comme un atout. Il serait une faiblesse si l'on souhaitait mettre en perspective l'évolution des stratégies de cent firmes européennes (dont l'échantillon se serait sans doute d'ailleurs réduit en raison des transformations entre les deux dates). Mais là n'était pas notre problématique centrale ! Il est, en revanche, un atout si l'on souhaite avoir un échantillon représentatif montrant à chaque date les intégrations significatives du système des villes européennes dans les logiques économiques des groupes dominants de chaque secteur. L'importance de la taille de l'échantillon des filiales (qui rappelons-le est de 3 000 filiales en 1990 et 4 000 en 1996) permet suffisamment de redondances pour faire émerger les axes majeurs tissés par les grandes firmes dans le système des villes européennes. Il est toutefois certain que la désagrégation spatiale de l'information au niveau urbain a ses limites. La prudence s'impose pour les interprétations de phénomènes mineurs et moins prononcés, ou pour des désagrégations sectorielles ou fonctionnelles trop fines.

Tableau 2.2
Représentativité de l'échantillon de l'enquête en 1990

| | 300 premières entreprises européennes | | Entreprises ayant répondu à l'enquête | | DIFFERENCE des pourcentages |
|--|---------------------------------------|-------|---------------------------------------|-------|-----------------------------|
| | NOMBRE | % | NOMBRE | % | |
| <i>PAYS DE LOCALISATION DU SIEGE SOCIAL</i> | | | | | |
| AUTRICHE | 4 | 1,33 | 2 | 2,13 | 0,79 |
| BELGIQUE | 8 | 2,67 | 3 | 3,19 | 0,52 |
| FRANCE | 74 | 24,67 | 20 | 21,28 | -3,39 |
| ALLEMAGNE | 60 | 20,00 | 21 | 22,34 | 2,34 |
| GRANDE BRETAGNE | 96 | 32,00 | 29 | 30,85 | -1,15 |
| ITALIE | 21 | 7,00 | 4 | 4,26 | -2,74 |
| PAYS-BAS | 18 | 6,00 | 8 | 8,51 | 2,51 |
| ESPAGNE | 10 | 3,33 | 1 | 1,06 | -2,27 |
| SUISSE | 9 | 3,00 | 6 | 6,38 | 3,38 |
| TOTAL | 300 | 100 | 94 | 100 | |
| <i>PRINCIPALE ACTIVITE DE L'ENTREPRISE</i> | | | | | |
| Agriculture | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Industrie agro-alimentaire | 23 | 7,67 | 8 | 8,51 | 0,84 |
| Energie et chimie | 50 | 16,67 | 11 | 11,70 | -4,96 |
| Industrie de biens de consom. électriques et électroniques | 71 | 23,67 | 26 | 27,66 | 3,99 |
| Equipements de transport | 33 | 11,00 | 14 | 14,89 | 3,89 |
| Autres industries | 4 | 1,33 | 0 | 0,00 | -1,33 |
| Bâtiment BTP | 7 | 2,33 | 2 | 2,13 | -0,21 |
| Commerce | 51 | 17,00 | 15 | 15,96 | -1,04 |
| Transport, communications | 15 | 5,00 | 5 | 5,32 | 0,32 |
| Services (exceptées finances) | 11 | 3,67 | 4 | 4,26 | 0,59 |
| Services financiers | 33 | 11,00 | 9 | 9,57 | -1,43 |
| Administration | 2 | 0,67 | 0 | 0,00 | -0,67 |
| TOTAL | 300 | 100 | 94 | 100 | |

©GIP RECLUS-Equipe PARIS, C.Rozenblat, 1993

Source: Dun & Bradstreet 1990

Source: Enquête 1990

Tableau 2.3
Représentativité de l'échantillon de l'enquête en 1996

| | 300 premières entreprises européennes | | Entreprises ayant répondu à l'enquête | | DIFFERENCE des pourcentages |
|--|---------------------------------------|-------|---------------------------------------|-------|-----------------------------|
| | NOMBRE | % | NOMBRE | % | |
| <i>PAYS DE LOCALISATION DU SIEGE SOCIAL</i> | | | | | |
| AUTRICHE | 3 | 1,09 | 1 | 0,81 | -0,28 |
| BELGIQUE | 1 | 0,36 | 0 | 0,00 | -0,36 |
| DANEMARK | 2 | 0,73 | 0 | 0,00 | -0,73 |
| FINLANDE | 2 | 0,73 | 1 | 0,81 | 0,08 |
| FRANCE | 42 | 15,33 | 18 | 14,63 | -0,69 |
| ALLEMAGNE | 82 | 29,93 | 49 | 39,84 | 9,91 |
| GRANDE BRETAGNE | 70 | 25,55 | 25 | 20,33 | -5,22 |
| ITALIE | 9 | 3,28 | 1 | 0,81 | -2,47 |
| PAYS-BAS | 23 | 8,39 | 11 | 8,94 | 0,55 |
| NORVÈGE | 1 | 0,36 | 1 | 0,81 | 0,45 |
| ESPAGNE | 8 | 2,92 | 0 | 0,00 | -2,92 |
| SUÈDE | 8 | 2,92 | 5 | 4,07 | 1,15 |
| SUISSE | 23 | 8,39 | 11 | 8,94 | 0,55 |
| TOTAL | 274 | 100 | 123 | 100 | |
| <i>PRINCIPALE ACTIVITE DE L'ENTREPRISE</i> | | | | | |
| Agriculture | 1 | 0,36 | 0 | 0,00 | -0,36 |
| Industrie agro-alimentaire | 16 | 5,84 | 7 | 5,69 | -0,15 |
| Energie et chimie | 44 | 16,06 | 20 | 16,26 | 0,20 |
| Industrie de biens de consom. électriques et électroniques | 60 | 21,90 | 28 | 22,76 | 0,87 |
| Equipements de transport | 21 | 7,66 | 9 | 7,32 | -0,35 |
| Autres industries | 3 | 1,09 | 3 | 2,44 | 1,34 |
| Bâtiment BTP | 5 | 1,82 | 3 | 2,44 | 0,61 |
| Commerce | 62 | 22,63 | 28 | 22,76 | 0,14 |
| Transport, communications | 22 | 8,03 | 9 | 7,32 | -0,71 |
| Services (exceptées finances) | 16 | 5,84 | 6 | 4,88 | -0,96 |
| Services financiers | 23 | 8,39 | 10 | 8,13 | -0,26 |
| Administration | 1 | 0,36 | 0 | 0,00 | -0,36 |
| TOTAL | 274 | 100 | 123 | 100 | |

© GIP RECLUS-Equipe PARIS, C.Rozenblat, 1997

Source: Dun & Bradstreet 1996

Source: Enquête 1996

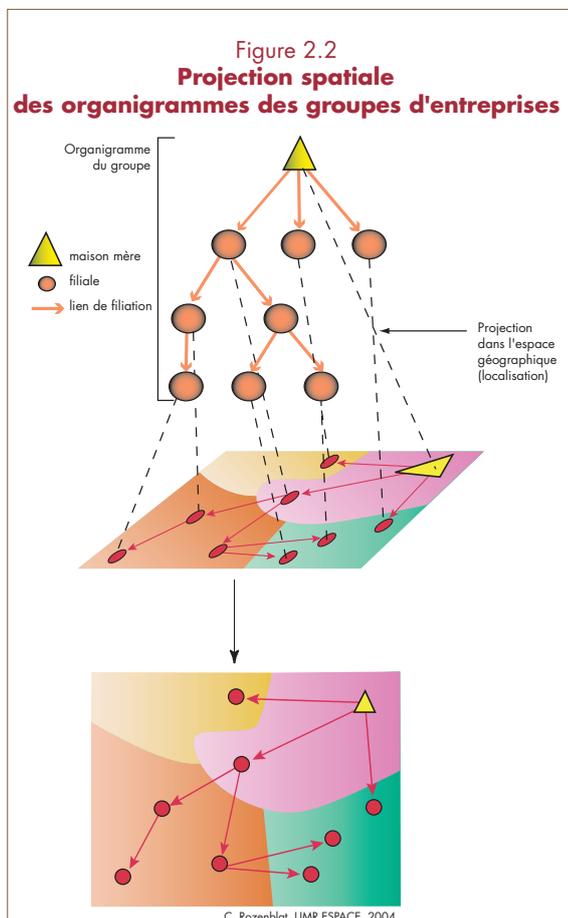
2.1.4. La construction des réseaux de villes à partir des réseaux de firmes

L'intégration des villes est ainsi mesurée par la présence des firmes multinationales et leurs interactions spatiales à travers l'organisation juridique de ces firmes. Nous sommes bien conscients que l'organisation juridique des firmes, saisie à travers leurs organigrammes, n'est qu'un des aspects de leur organisation interne et de leurs rapports à l'environnement économique et spatial (Veltz, 1998). Néanmoins, cette approche permet de construire des réseaux transnationaux d'investissements et d'interdépendance économique. On sait qu'ils engendrent des transferts de richesses et des rapports de pouvoirs même s'ils sont difficiles à évaluer. Notre construction repose donc sur trois étapes successives.

1. La localisation des réseaux de filiation des firmes (2.1.4.a) et l'énoncé de leurs structures organisationnelles dominantes (2.1.4.b et c) ;
2. La construction des réseaux selon différentes hypothèses d'interactions (2.1.5) ;
3. Le cumul géographique de l'ensemble des réseaux et pôles constitués (2.1.6).

2.1.4.a. Spatialisation des structures organisationnelles de filiation des groupes

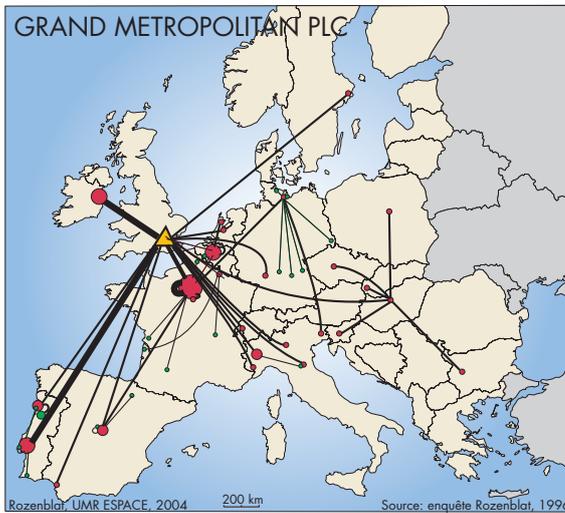
Dans un premier temps, le réseau international de chaque groupe est projeté dans l'espace : chaque filiale du réseau est localisée dans la ville de son siège (fig. 2.2). Ceci permet de visualiser l'occupation de l'espace formée par les filiales étrangères du groupe, et l'architecture



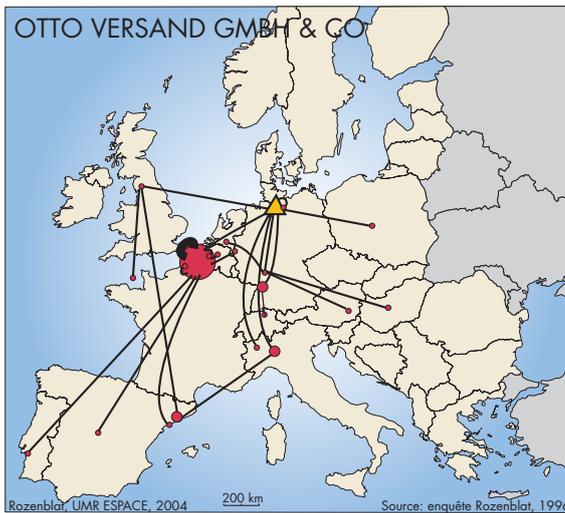
juridique de son réseau. Cette architecture est, dans cette première étape, composée des liens de filiations entre les entreprises qui tissent les réseaux internationaux du groupe. Ne sont prises en compte que les filiales étrangères au pays du siège du groupe (fig. 2.3). Comme les trois exemples le montrent, les « chemins » de l'internationalisation sont parfois très indirects : nous avons conservé dans cette atomisation les filiales nationales qui débouchent sur des filiations étrangères. Celles-ci seront utilisées dans la deuxième étape pour la mise en évidence de *filiales intermédiaires* de l'internationalisation.

Les organigrammes des groupes révèlent les *organisations structurelles* des entreprises entre leurs « unités » de production (Mintzberg, 1982 ; Salais, Storper, 1994 ; Francfort *et al.*, 1995). Francfort *et al.* (1995) soulignent en particulier la *longueur de la ligne hiérarchique* (nombre de niveaux), le *mode de départementalisation* (type de structure fonctionnelle, divisionnelle ou les deux, c'est-à-dire matricielle) et de *différenciation horizontale*

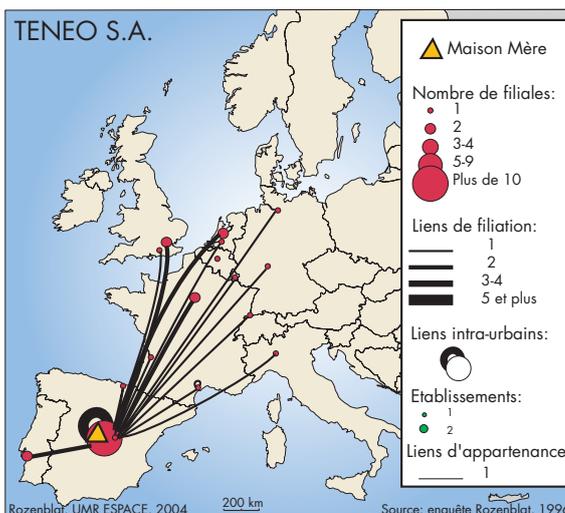
Figure 2.3
Exemples des réseaux de trois groupes d'entreprises en 1996



GRAND METROPOLITAN était en 1996 l'un des leaders européens en agro-alimentaire. Son siège était à Londres. Ses filiales européennes étaient contrôlées depuis les sièges de ses composantes: en France, par exemple, sa filiale parisienne détenait Brossard (Gâteaux Brossard, Savane, Le Nôtre), Haagen Daz et Géant-Vert. En 1997, la compagnie a revendu ses filiales Brossard (France) et Fida (Italie) à Sara Lee/DE, base européenne de la firme américaine. Cette même année 1997, la firme a été rachetée par Guinness PLC. Le Groupe s'appelle désormais DIAGEO, siège toujours à Londres et s'est concentré vers les vins et spiritueux (Bière, Vodka Smirnoff, Johnnie Walker Scotch whiskies, Baileys Original Irish Cream liqueur, J&B Scotch whisky, Captain Morgan rhum et Tanqueray gin).



OTTO VERSAND GMBH & CO est l'un des leaders européens de la distribution par correspondance. Ayant acheté dès 1974 le groupe français 3 Suisses (dont le siège demeure à Lille), le groupe a une activité dans plusieurs secteurs spécialisés en France: Bruneau, Les Créateurs de Beauté (créé avec L'Oréal), Becquet et Blanche Porte notamment, siégeant tous au Nord de la France. Le groupe OTTO est présent dans l'ensemble des pays européens notamment par ses filiales italiennes localisées à Milan (Euronova et CID), espagnoles localisées à Barcelone (Venca, Arcadia ou Beyela), ou Portugaises à Lisbonne (VPC Portugal, appartenant aux 3 Suisses). Le Groupe a investi depuis 1991 en Grande-Bretagne en rachetant Grattan PLC (Bradford). En 1999, il a notamment acquis Freemans PLC.



TENEO S.A. était en 1996 un groupe public espagnol comprenant différentes branches : l'énergie, le transport ferroviaire (INDRA, CESELSA) et aérien (IBERIA), les télécommunications, l'industrie des biens intermédiaires (aciers, aluminium avec les entreprises ENCE et INESPAL). Il n'est donc pas étonnant de voir son organisation concentrant à l'excès le pouvoir de commandement à Madrid à travers 12 filiales sectorielles.

La privatisation (ou la disparition) de ces groupes a été opérée progressivement de 1997 à 2000 (exceptées les activités stratégiques de défense et de construction de matériel de transport). L'Espagne a ainsi été le deuxième pays européen (après la Grande-Bretagne) à avoir entièrement privatisé le secteur des télécommunications.

(nombre de filiales à chaque niveau). Ces trois variables, qui sont fortement corrélées avec la taille des groupes, forment la première structure de différenciation d'une analyse factorielle menée sur les organisations de 81 firmes françaises (Francfort *et al.*, 1995).

Ce sont ces trois mêmes aspects qui forment le socle de la structuration de notre information, et qui paraissent donc bien essentiels dans la prise en compte des organisations des groupes. Cette information est accompagnée, dans notre démarche géographique, des localisations de chaque siège de filiale. Toutefois, ces organisations structurelles n'ont de sens que dans la mise en œuvre, en leur sein, d'interactions entre les entreprises qui forment les groupes.

2.1.4.b. Les interactions découlant des filiations des groupes : degré de centralisation des décisions et division du travail

L'étude des 81 firmes effectuée par Francfort *et al.* (1995) fait apparaître deux différenciations majeures de structurations tenant d'une part, à leur *degré de centralisation des décisions* et, d'autre part, à leur *division du travail*.

En effet, dans leur analyse factorielle, un deuxième plan de discrimination des structures d'organisations d'entreprises fait intervenir la « *centralisation des décisions* » (Francfort *et al.*, 1995). Dans 64% des cas étudiés par Francfort *et al.* (1995), l'organisation conserve un fonctionnement très centralisé. Concrètement, ce fonctionnement repose sur un « *système de contrôle* » qui s'effectue soit par le biais de « *contrats* » de contrôle *a posteriori* des résultats (60% des cas) ou soit par des « *normes, de moyens ou d'objectifs* » de planification *a priori* des actions (40%) (Mintzberg, 1982, Francfort *et al.*, 1995).

La division du travail entre les « *unités organisationnelles* » des entreprises intervient dans une troisième dimension. Cette division du travail intègre, elle-même, trois aspects : « *la technologie et les types de produits réalisés, la mise en œuvre du travail par les agents (division, coordination et contrôle du travail), et la nature du travail effectué* » (Francfort *et al.*, 1995, p. 66.). Les transformations depuis deux décennies n'ont pas radicalement fait disparaître les anciennes structures : « *l'ancien modèle taylorien d'organisation du travail côtoie manifestement le nouveau et des formes intermédiaires fleurissent dans une grande majorité de situations* » (Francfort *et al.*, 1995, p. 67).

Ces tendances, observées en France par des approches basées sur la théorie des organisations, ont été soulignées plus spécifiquement sur les entreprises multinationales (Veltz, 1998 ; Zimmermann *et al.*, 1995 ; Michalet, 1997 ; Muchielli, 1998 ; Bouinot, 2000, 2002, 2003, 2004). Les sièges s'allègent au maximum des fonctions d'administration pour se consacrer davantage aux fonctions stratégiques. Celles-ci, composées des orientations stratégiques, des principes communs, des outils de contrôle et de *benchmarking*, sont de plus en plus centralisées. De même, les achats d'une firme seraient de plus en plus centralisés pour des raisons d'économies d'échelle. Mais « *il est rare que la production soit formellement organisée au niveau mondial* » (Veltz, 1998). L'organisation de la production est généralement menée au sein des divisions par produit ou des divisions géographiques où le *bloc continental* apparaît l'échelle la plus pertinente. Entre les unités d'un même bloc continental, la coordination serait plus étroite et un resserrement sur quelques sites les

mettrait en concurrence les unes avec les autres. La fonction de marketing constituerait le lien entre toutes les échelles organisationnelles, parce qu'elle est présente à tous les niveaux. Dans le domaine de la recherche et du développement, des *structures projets* se multiplieraient, associant des chercheurs, des ingénieurs et des personnes du marketing, sans nécessairement les rapprocher spatialement (Zarifian, 1993).

Ces descriptions des fonctionnements des groupes laissent apparaître le rôle variable de la structure juridique des firmes dans leur organisation. On doit donc s'appuyer à la fois sur les organigrammes des groupes et sur leurs structures dominantes, pour déduire les interactions spatiales : les deux dimensions soulignées par l'étude de Francfort et al. (1995), reposant sur les variabilités du pouvoir décisionnel et de la division du travail, vont nous y aider.

2.1.4.c. Les interactions des filiations des groupes dans l'environnement spatial et territorial

La complexité des organisations des firmes est augmentée par leur inscription dans des environnements géographiques variables. Les différentes modalités de pouvoir et d'organisation dans l'entreprise s'adaptent, en effet, de manière différenciée aux contraintes de l'environnement économique, de l'environnement du gouvernement de l'entreprise et aux contraintes spatiales et territoriales. Cinq types de contraintes ont été identifiés par Francfort *et al.* (1995). On peut les répartir dans les trois dimensions de notre approche de l'entreprise⁶:

- *Dans l'environnement économique* : les contraintes de marché (prévisibilité de la demande, substituabilité des produits, concurrence, coûts de transactions, aléas externes) et les contraintes technologiques et techniques ;
- *Dans l'environnement de gouvernement de l'entreprise* : les contraintes tutélaires (objectifs, règles, contrôle, gestion) et les contraintes d'emploi ;
- *Dans l'environnement spatial et territorial* : les contraintes politiques et réglementaires, les contraintes de l'emploi, celles des savoir-faire scientifiques et celles du marché.

C'est essentiellement sur ces contraintes que reposent les variabilités de la hiérarchisation du pouvoir dans les groupes et de leur organisation du travail. Ces deux types de variabilités constituent les hypothèses sur lesquelles nous avons construit les réseaux d'interactions à l'intérieur des groupes.

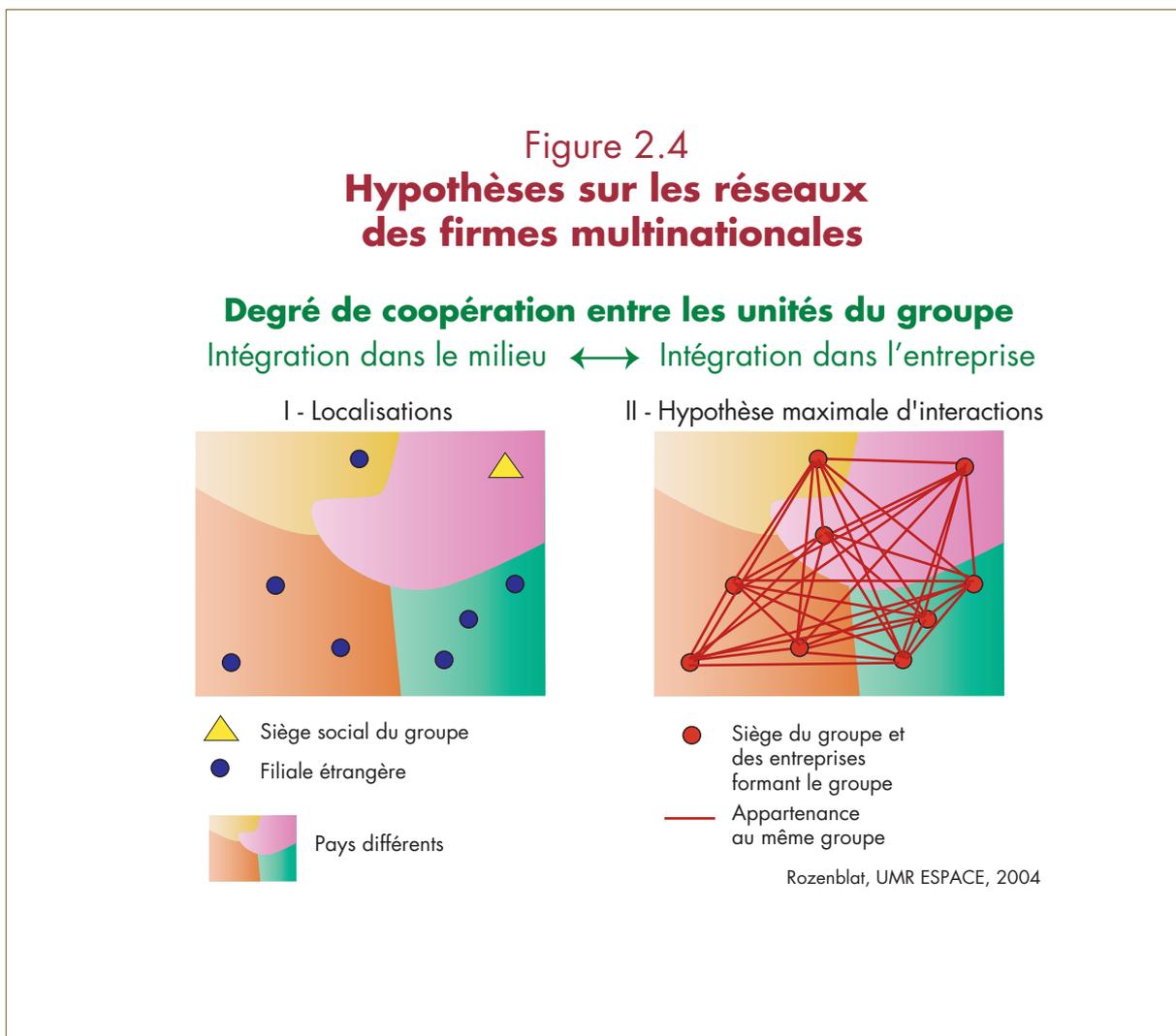
6. Voir fig. 1.3 p. 25

2.1.5. Quatre approches des interactions spatiales des réseaux des groupes

En faisant varier, d'une part, le degré de coopération entre les entreprises des groupes et, d'autre part, la plus ou moins forte centralisation des décisions (Francfort *et al.*, 1995), nous avons défini quatre hypothèses sur les interactions spatiales des groupes.

2.1.5.a. Deux hypothèses basées sur la coopération des entreprises dans le groupe

Le degré de coopération entre les entreprises du groupe permet de dégager deux aspects opposés et complémentaires des interactions spatiales produites par les firmes multinationales. Chaque entreprise d'un groupe se trouve, en effet, en position de tension entre, d'une part, sa relation avec son environnement géographique (I) et, d'autre part, son interdépendance avec les autres entreprises du groupe (II).



I. Dans la première hypothèse, les entreprises formant les groupes sont montrées comme quasi-indépendantes les unes des autres, s'intégrant dans leurs milieux urbains respectifs dans un processus de *localisation* (fig. 2.4 I). L'intégration locale des entreprises du groupe est abordée de manière analytique en mesurant le nombre et les types de filiales ou de maisons mères des groupes présents dans chaque lieu.

II. Dans une deuxième hypothèse, l'appartenance des filiales à un même groupe définit leur participation au développement de ce groupe dans une « *stratégie partagée* » (et non pas dans des « *objectifs communs* », distinction que soulignent Crozier et Friedberg [1977, p.93]). Cela renvoie à la notion de « *stratégie globale* » des groupes, développée dans la première partie, où le fonctionnement des organisations multinationales repose sur la spécialisation des productions et des services des filiales, toutes interdépendantes les unes des autres (Dunning, 1981, 1988, 1992, 1998, 1999, 2001, 2002 ; Dunning *et al.*, 1990). C'est une vision de partenariat où le devenir de chaque entreprise est dépendant de l'ensemble des autres entreprises du groupe. Un aspect essentiel du développement du groupe est précisément cet équilibre général entre les différentes filiales de mêmes continents ou de mêmes « régions » du monde (au sens continental).

Pour rendre compte de toutes les dépendances possibles au sein d'un groupe, on élabore un système connexe où l'interdépendance est maximale entre chaque entreprise de la firme et l'ensemble des autres quelles que soient leurs positions de filiales ou de sièges (fig.2.4 II). En termes mathématiques, cela revient à construire le *graphe complet* du réseau. Ainsi, on considère toutes les interactions possibles entre les entreprises de chaque groupe, sachant bien que certains des échanges seulement seront réalisés. Chaque lieu (ou ville) investi par le groupe est ainsi mis en relation avec toutes les localisations des autres entreprises de ce même groupe.

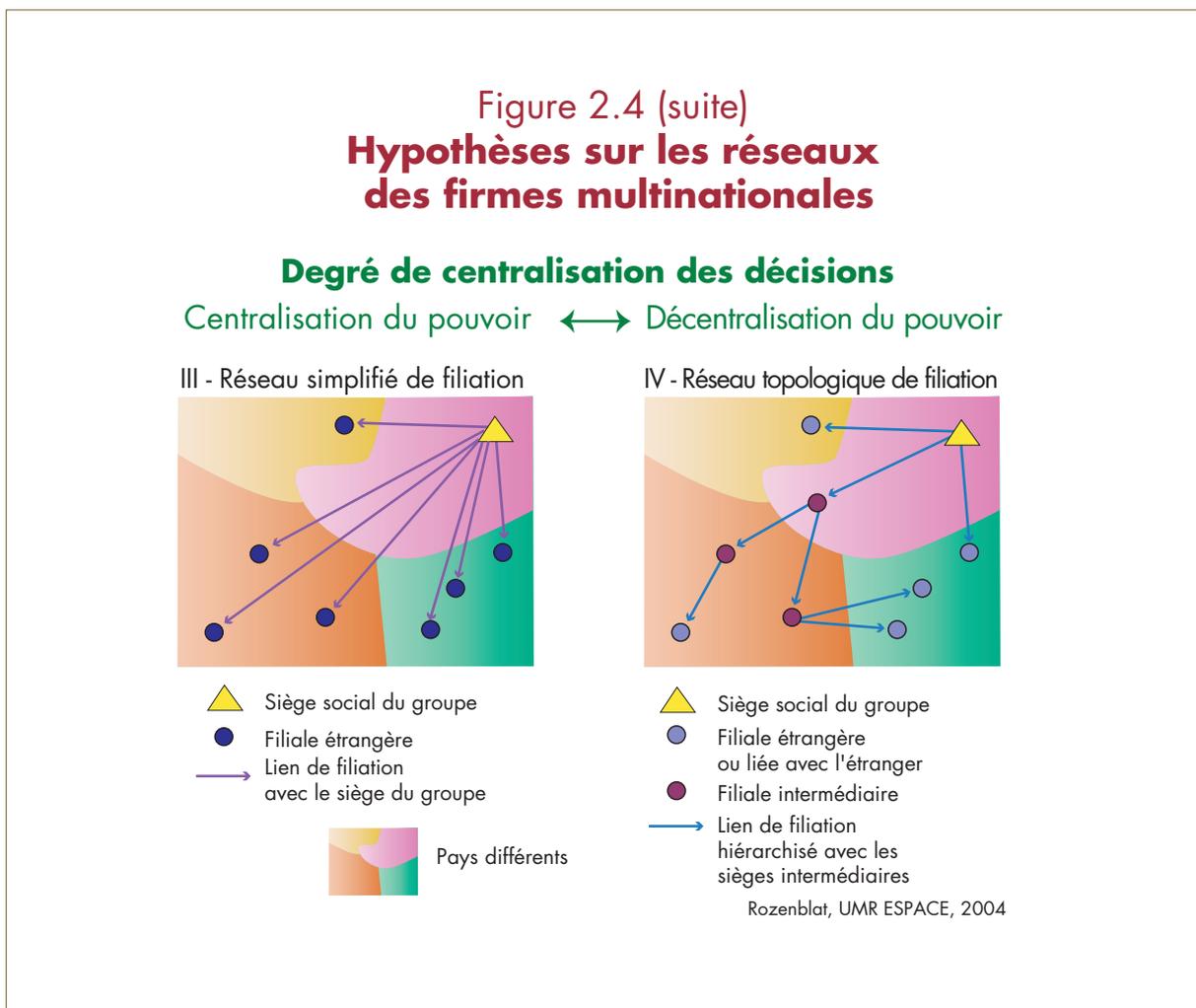
Cette vision du réseau de la firme est, parmi les quatre visions proposées, celle qui repose sur les hypothèses d'interactions les moins probables. C'est toutefois cette approche qui a été choisie de manière univoque par le groupe GaWC pour représenter les systèmes mondiaux de villes (Beaverstock *et al.*, 2000). Nous avons intégré cette hypothèse dans notre approche, dès que nous avons pu prendre connaissance de l'ensemble de leurs méthodes (Taylor, 2001). Nous en avons redéfini les concepts et nous l'avons appliquée sur nos données en explorant les différentes possibilités qu'elle offrait. Nous pouvions en effet, à partir de nos données, reconstituer ces mêmes formes de réseaux. L'information qui était nécessaire (appartenance à un groupe) est contenue dans la description des filiations hiérarchiques que nous possédions. Ainsi, nous sommes en mesure de comparer directement nos résultats avec ceux du Gawc, et d'évaluer l'enrichissement de cette quatrième hypothèse par rapport aux trois autres proposées initialement.

2.1.5.b. Deux hypothèses sur la centralisation du pouvoir au sein du groupe

Les deux autres des quatre hypothèses se basent sur le niveau de centralisation décisionnelle au sein des groupes : l'une présente un pouvoir très centralisé au siège principal (III), et l'autre un pouvoir décentralisé aux éventuelles filiales intermédiaires (IV).

III. Une troisième hypothèse souligne le point crucial de décision qui est la maison mère du groupe. Toutes les filiales étrangères sont considérées sous le contrôle direct des décisions prises au siège, lequel peut centraliser la conception de nouveaux produits, l'organisation globale du travail, la formation interne, les stratégies industrielles et financières. Le siège dirige, dans une politique commune, l'ensemble de l'activité des implantations et filiales du groupe (Dicken, 1992). En positionnant toutes les filiales étrangères sous le contrôle direct du siège européen, la centralisation des décisions au sein de la firme est poussée à l'extrême (fig.2.4 (suite) III).

Les filiales domestiques participant à l'internationalisation ne sont pas prises en compte. Cette construction ne représente donc également qu'une partie de la réalité du fonctionnement des groupes, réalité dont l'ampleur et les pratiques sont très variables d'un groupe à l'autre, et à l'intérieur même d'un groupe selon les secteurs de son organisation. Cette démarche permet de faire émerger un système de contrôle-dépendance entre les villes accueillant les maisons mères



et d'autres villes investies par les filiales étrangères des groupes. C'est aussi cette approche qui a été adoptée très tôt par Alan Pred pour les États-Unis (1974, 1977), et par Paul Lefillâtre (1967) pour la France (liens sièges-établissements à partir des premières enquêtes annuelles d'entreprises de l'INSEE), afin de rendre compte de la spatialisation du pouvoir économique entre les villes.

IV. Sous une quatrième hypothèse, on suppose que l'organisation de l'entreprise est décentralisée. Elle est régionale et/ou sectorielle, et les nombreux niveaux de ramifications de filiations organisent le réseau de la firme. En fait, on retranscrit les relations de filiations observées durant l'enquête. Les liens hiérarchiques de filiation sont ici considérés de manière brute : tels que le révèlent les organigrammes des groupes. Plusieurs niveaux décisionnels (continental, national, par branche ou par produit) peuvent demeurer relativement indépendants les uns des autres (comme nous le montrent Veltz (1998) ou Michalet (1999)). Un siège possède plusieurs filiales qui détiennent elles-mêmes plusieurs sous-filiales, etc. Les filiales étrangères d'une firme ne sont pas forcément détenues ni contrôlées directement depuis le siège européen de la maison mère, mais depuis des sièges intermédiaires. Les interrelations sont alors considérées de manière strictement connexe dans le graphe des relations de filiations (fig. 2.4 (suite) IV). Ainsi chaque *filiale intermédiaire* entretient des relations avec, en amont, la maison mère qui le détient directement en majorité, et en aval, avec les multiples filiales qu'il possède. Loin de proposer qu'une telle organisation formée de liens fragmentés soit viable pour la cohérence des groupes, cette approche montre les liens directs financiers que chaque filiale intermédiaire entretient dans le cadre des réseaux étrangers de la firme. Ceci permet de souligner le rôle spécifique de certaines filiales nationales ou étrangères comme intermédiaires de l'internationalisation et de repérer les *villes relais* propices à l'accueil de cette fonction.

C'est cette vision des liens directs inter-entreprises qui est le plus souvent empruntée aujourd'hui pour décrire les réseaux de firmes multinationales (Michalet, 1999 ; Mucchielli, 1998). En effet, les investissements directs étrangers (IDE) sont comptabilisés au passage des frontières par les comptabilités nationales et on ne considère donc que les deux entités directement impliquées dans l'investissement : l'une émettrice, et l'autre réceptrice. Ainsi, les IDE produisent l'image d'une internationalisation morcelée des entreprises, sans intégrer leurs stratégies d'ensemble. Cette image n'est pas sans intérêt, notamment pour les interactions spatiales, mais ne représente, là encore, qu'une partie de la complexité des réseaux constitués par les groupes.

2.1.5.c. L'intérêt de l'approche multiple de l'interaction spatiale des groupes

Grâce à ces quatre hypothèses, on aboutit à des interactions spatiales prenant en compte différentes logiques d'organisation des groupes formant les réseaux multinationaux d'entreprises. En effet, nous avons vu qu'un même groupe articule simultanément plusieurs modes d'organisation selon ses branches d'activités, mais aussi selon les fonctions des filiales, ou selon ses types de règles ou de décision. Il existe une infinité de possibilités pour rendre compte des multiples réalités des liens transnationaux qui se tissent entre les entreprises composant les groupes. En proposant ces quatre hypothèses nous souhaitons offrir une approche multiple des réseaux spatiaux des groupes, tout en étant conscients qu'on pourrait encore davantage l'enrichir par de nouvelles hypothèses d'interactions.

Néanmoins, à travers cette volonté de définir *a priori* des structures formelles à partir des organisations spatiales d'une centaine de groupes étudiés, nous ne prétendons pas retranscrire les fonctions des filiales de chacun d'eux, ni le système d'actions sous-jacent aux organisations. Nous voulons souligner les interactions potentielles sans connaître, il est vrai, ni les « systèmes de coordination », ni les « capacités des unités à les mobiliser » et leurs « marges de manœuvre », ni les « projets individuels » des acteurs de l'entreprise, ni non plus leurs « jeux de pouvoirs » complexes (Crozier, Friedberg, 1977). Nous sommes conscients que notre démarche peut apparaître comme très réductrice aux yeux des spécialistes des organisations industrielles.

Dans le cadre des approches spatiales, notre démarche apporte toutefois un enrichissement à la vision classiquement offerte par une information se réduisant, le plus souvent, à la seule présence d'entreprises étrangères, ou au mieux à leur dépendance directe. En effet, c'est cette information sommaire qui est, aujourd'hui encore, le plus utilisée pour qualifier l'ouverture internationale des territoires (souvent nationaux, mais rarement régionaux et urbains). La structure formalisée de l'organisation des groupes est ici considérée comme un ensemble de possibilités, que les acteurs de l'entreprise connaissent au moins en partie et dans lequel ils mènent à différents titres (professionnels, syndicaux ou personnels) leurs propres objectifs à l'intérieur des stratégies partagées de l'entreprise. Nous les transposons ensuite aux villes dans une étape indispensable de redéfinition conceptuelle et méthodologique des réseaux de villes obtenus.

2.1.5.d. La somme des interactions des entreprises dans les réseaux de villes

Pour chacune de ces quatre approches, la prise en compte simultanée de l'ensemble des réseaux construits, souligne les plus fortes occurrences, sans tomber dans l'anecdote liée à l'histoire particulière d'une entreprise (même si dans certains cas, on devra souligner cet effet). Des cumuls (ou sommes) des localisations et des liens sont ainsi effectués pour chaque lieu ou couple de lieux. Il ne s'agit donc plus d'étudier des réseaux d'entreprises séparément, mais des fréquences d'entreprises présentes dans les villes, ou encore des fréquences de liens de filiations d'entreprises entre les villes. Le niveau d'intégration de chaque ville dans les réseaux d'entreprises multinationales est défini par son nombre d'implantations observées et par ses interactions avec d'autres villes du système européen. On pourra ainsi hiérarchiser les villes par différentes mesures de leur fonction d'accueil et de leurs « liens » avec d'autres villes reposant sur les quatre hypothèses énoncées.

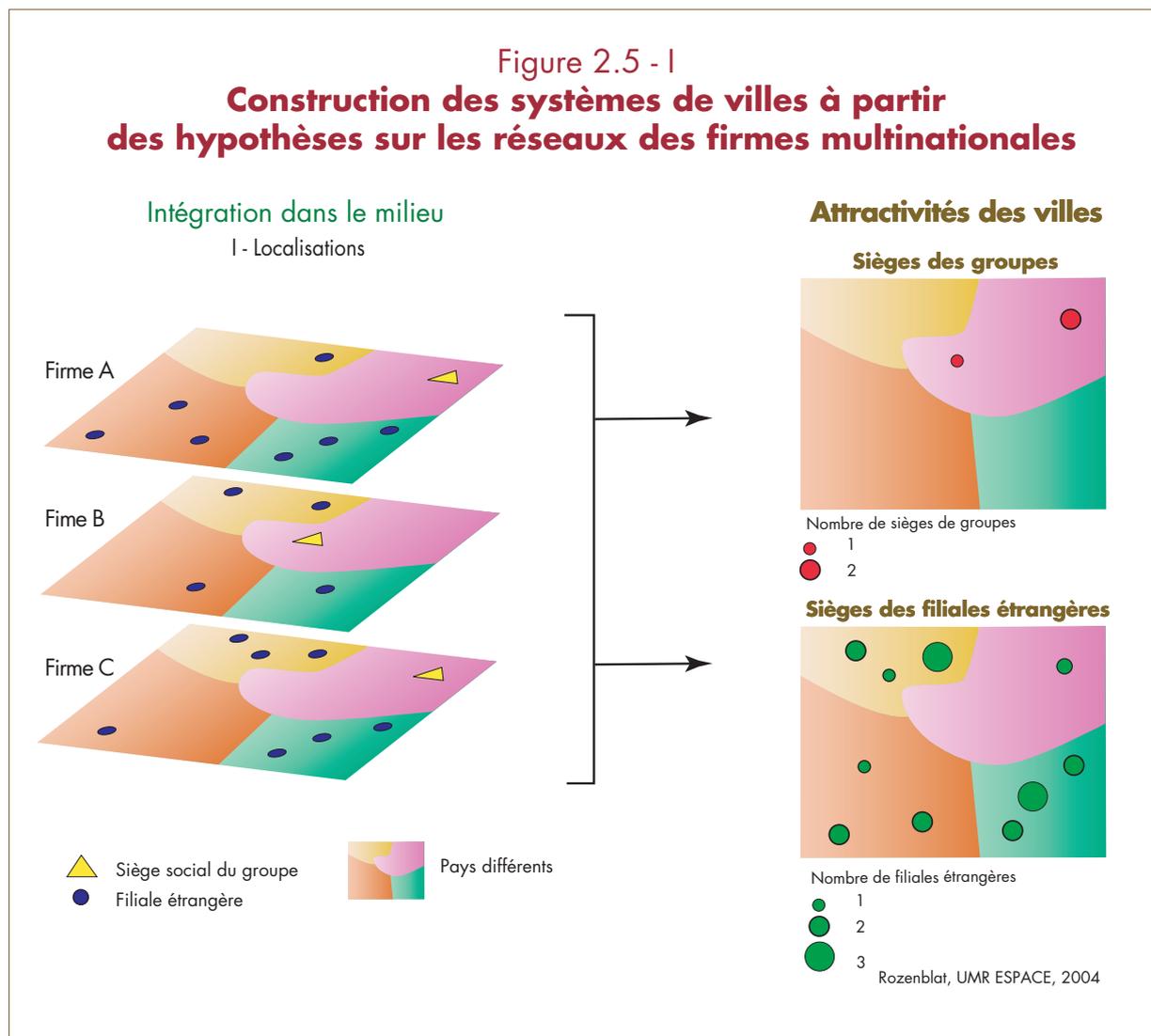
2.1.6 Les propriétés des systèmes de villes dans les réseaux d'entreprises

Comment faut-il (ou peut-on) utiliser l'information donnée par les réseaux d'entreprises pour caractériser ce qui résulte de ces localisations en termes du fonctionnement et de la dynamique du système des villes ? Il semble que les réseaux d'entreprises ainsi construits donnent une information *a minima*, une borne inférieure de mesure des interactions urbaines qu'ils engendrent. En effet, la *méthode additive* employée pour calculer les réseaux d'entreprises entre les villes ne préjuge pas des *effets multiplicatifs* qu'ils peuvent avoir sur l'ensemble des activités urbaines. Or on sait que les localisations de firmes multi-établissements dans une ville créent, d'une part, un processus local de croissance exponentielle des opportunités de contacts et des

créations de services. D'autre part, à l'échelle interurbaine, un processus de transmission d'informations spécialisées conduit à une autre croissance exponentielle de la variété et de l'intensité des interactions (Pred, 1977 ; Pumain, 1997). Les propriétés urbaines issues de la multiplication des interactions à ces deux niveaux offrent un cadre cohérent d'analyse. Définies à partir des quatre hypothèses de construction des réseaux d'entreprises, les positions des villes peuvent être identifiées à partir des concepts de *rayonnement*, de *attractivité*, de *polarisation*, de *centralité* et de *pouvoir*.

L'attractivité des villes pour les réseaux d'entreprises (I)

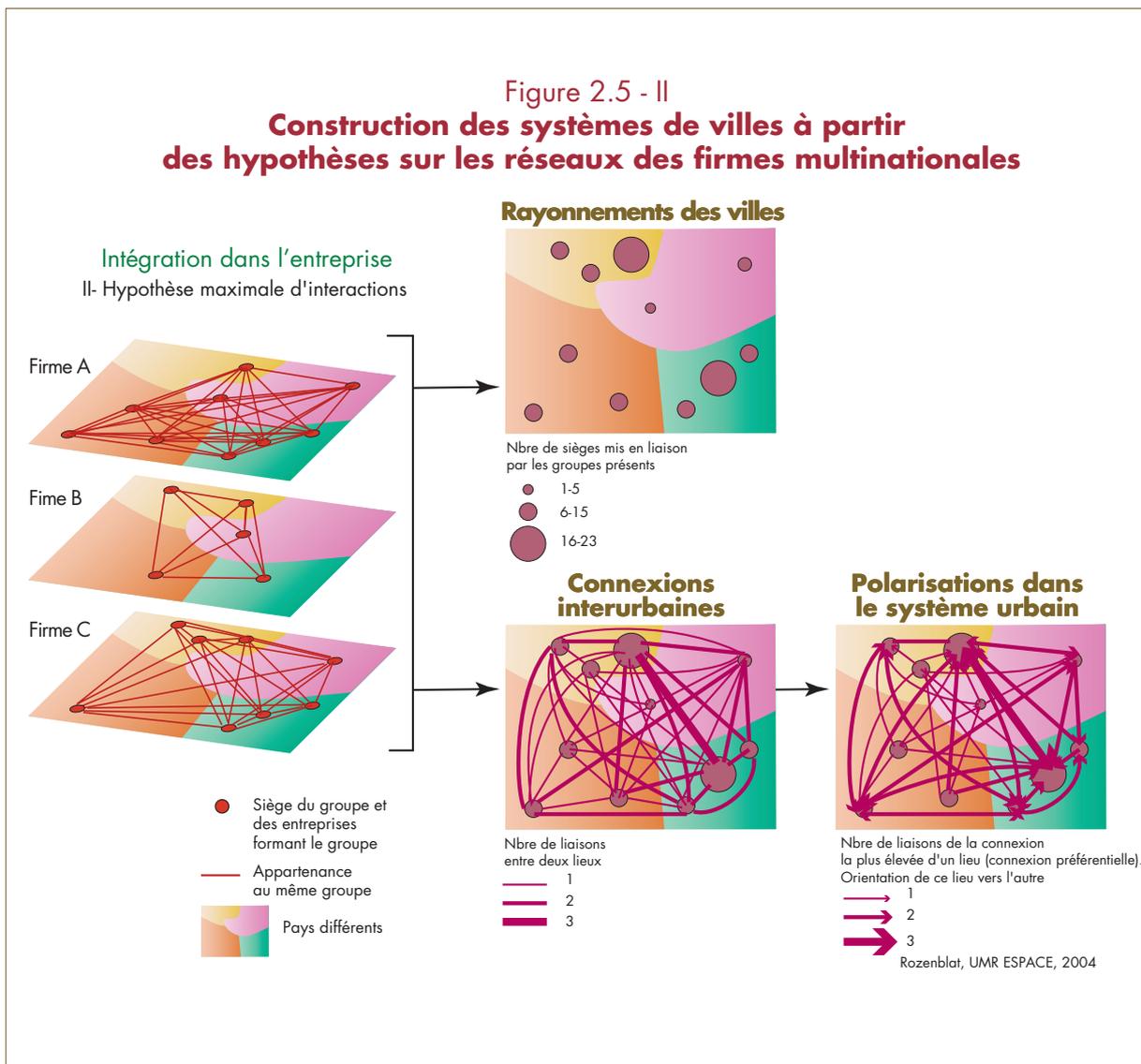
La présence de fonctions ou d'établissements connectés à un réseau externe à la ville, peut être considérée comme une mesure de l'*attractivité de la ville*. Cette attractivité est toujours relative à celle de l'ensemble des autres villes. Elle signifie à la fois la capacité des villes à attirer et à retenir les entreprises, mais aussi la propension à créer des entreprises qui seront intégrées dans des réseaux de groupes internationaux. Les localisations des filiales étrangères d'une part, et des sièges sociaux de l'autre, sont attribuées à chaque ville qui les accueille pour définir son attractivité (fig. 2.5 - I).



Les inégalités d'attractivité entre les villes sont relatives aux systèmes urbains dans lesquels elles s'inscrivent. Ces systèmes urbains peuvent être qualifiés par leurs hiérarchies, leurs concentrations, leurs spécialisations fonctionnelles ou d'activités. On souligne dans cette approche les facteurs favorisant l'attractivité des villes et des systèmes urbains pour les sièges sociaux des groupes et pour leurs filiales étrangères, ces dernières étant différenciées selon leur secteur d'activité et leur fonction.

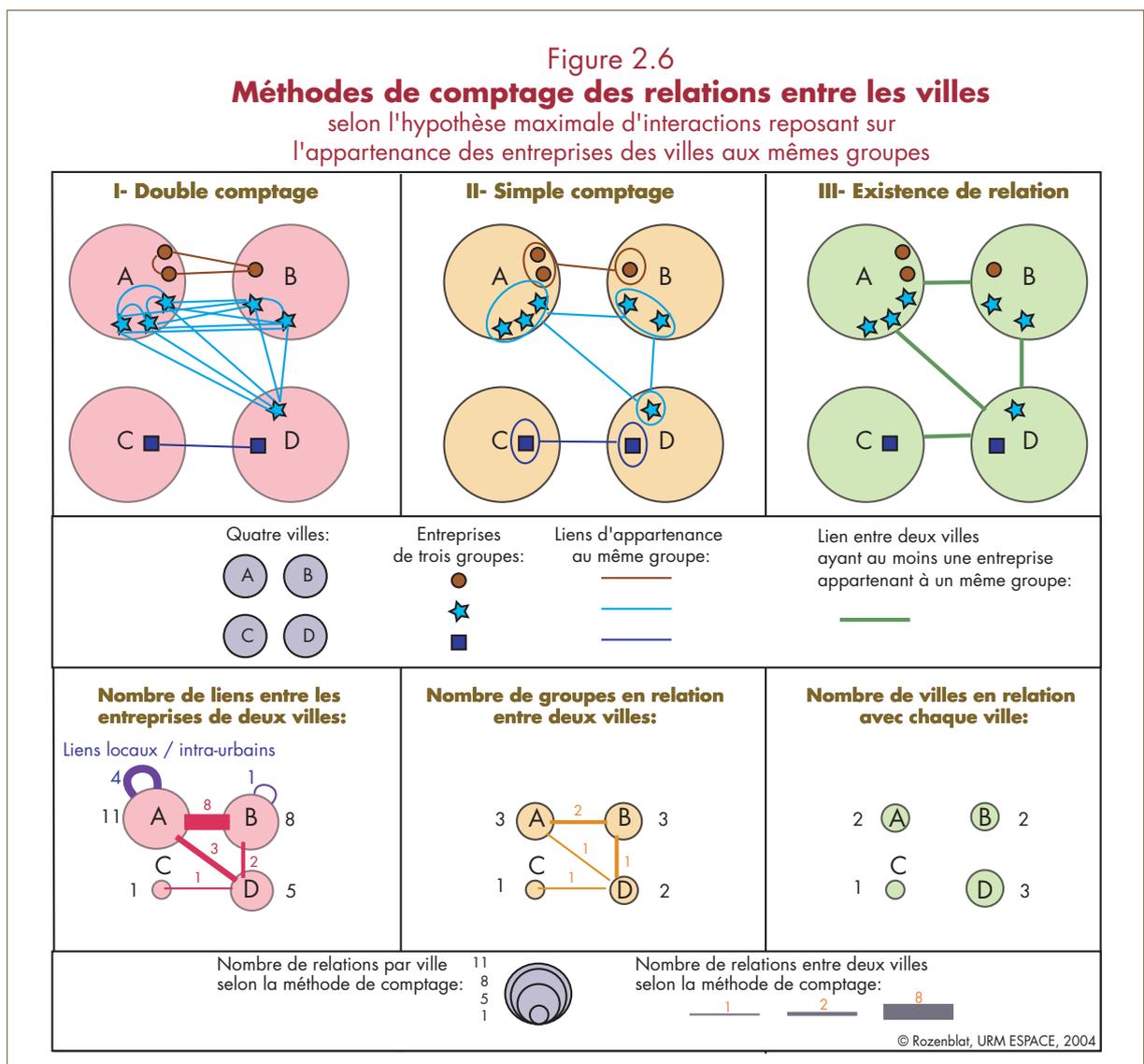
Le rayonnement et la polarisation des villes à travers les réseaux d'entreprises (II)

Selon l'hypothèse maximale où chaque entreprise d'un groupe serait reliée à toutes les entreprises du même groupe (hypothèse défendue par le GaWC), les liens établis entre les villes définissent l'enveloppe d'un *rayonnement potentiel* (fig. 2.5 - II). Plus une ville est fortement intégrée dans un grand nombre de réseaux, eux-mêmes implantés dans un grand nombre de lieux, plus son rayonnement est important. Le rayonnement des villes décrit classiquement, depuis Christaller (1933), leur zone d'influence urbaine locale. La conception du rayonnement que nous développons s'inscrit non pas dans un territoire



continu régional, mais dans des réseaux urbains internationaux formant des territoires connexes. La hiérarchisation des rayonnements interurbains des villes est différente de la hiérarchie des « lieux centraux », même si la première « se superpose peu à peu à l'organisation hiérarchique des territoires hérités du passé, où ceux-ci s'emboîtaient à partir des relations de commandement du pôle sur les zones avoisinantes » (Pumain, Offner, 1996, p.56). Les hiérarchies établies à partir des liaisons de longue distance, comme dans la théorie des lieux centraux, se définissent selon la rareté, la diversité, et la portée des relations de ces fonctions (Berry, 1967).

Dans les mesures du rayonnement que nous effectuons, chaque groupe peut compter une seule fois dans une ville ou peut être comptabilisé autant de fois qu'il y possède de filiales. Les rayonnements des villes peuvent ainsi être définis selon différentes mesures, parmi lesquelles trois ont été choisies. Ces trois méthodes introduisent de fortes différences dans l'évaluation de la position de chaque ville dans les graphes complets des groupes. Ces différences, ignorées par le GaWC, nous sont apparues intéressantes à souligner (fig.2.6).



a. *Un double comptage* (fig. 2.6 - I). Tous les liens entre filiales sont comptabilisés, y compris lorsque plusieurs filiales du même groupe sont implantées dans la même ville. On obtient des liaisons valuées entre les villes. L'importance du rayonnement de chaque ville dépend à la fois du nombre de filiales de chaque groupe présentes dans la ville, mais aussi du nombre total des filiales du groupe, dispersées dans d'autres villes.

On peut, par ailleurs, grâce à la conservation des différentes filiales, dénombrer les *liens internes* à chaque ville (entre filiales des mêmes groupes) qui révèlent une articulation locale du groupe. Cette articulation est parfois signe d'intégration des firmes dans le « milieu » urbain (par complémentarité entre les filiales ou par alliances avec des entreprises locales menant parfois à leur rachat (Bardi, Garibaldo, 2004 ; Freyssenet, 2000 ; Boyer, Freyssenet, 2004 ; Sebnem, 2004)).

b. *Un simple comptage* (fig. 2.6 - II). Chaque groupe n'est comptabilisé qu'une seule fois dans chaque ville. On obtient, comme dans le cas précédent, des liaisons valuées entre les villes. Le rayonnement de chaque ville dépend cette fois du nombre de groupes présents dans la ville et de leur couverture spatiale, c'est-à-dire du nombre de villes dans lesquelles ils possèdent des filiales. Les villes ayant les plus forts rayonnements par cette mesure sont celles où de nombreuses entreprises veulent être présentes tout en étant également présentes dans de nombreuses autres villes (sans forcément y développer une activité intense).

c— *L'existence de liaisons* (fig. 2.6 - III). Chaque liaison entre deux villes est considérée en termes de présence ou d'absence (0 ou 1). Ainsi, on évalue le nombre de villes reliées à chaque ville par les réseaux d'entreprises. Chaque ville se trouve en connexion avec un certain nombre d'autres villes (au maximum, nombre total de villes moins un, soit environ 100). L'information n'est pas pertinente entre des couples de villes, mais pour chaque ville uniquement.

Avec ces trois méthodes de comptage, l'information est à chaque fois simplifiée et, par construction, les villes sont de moins en moins hiérarchisées puisque les facteurs multiplicatifs, renforçant certaines villes, sont peu à peu retirés.

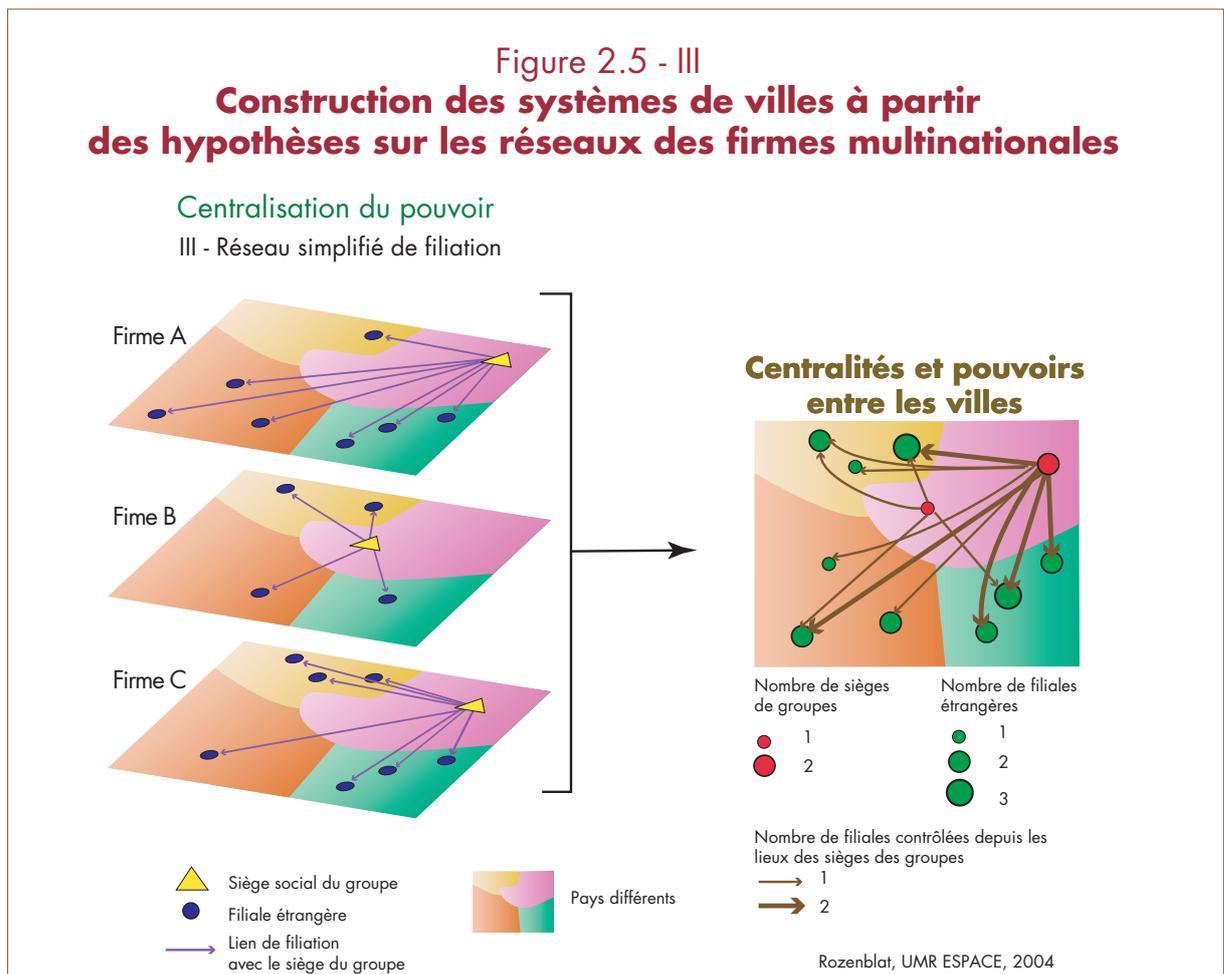
Les degrés de rayonnements d'une ville admettent, par ailleurs, des portées géographiques différentes qui déclinent ces trois mesures à chaque échelle selon la taille de l'espace pris en compte dans la matrice : rayonnements européens, nationaux ou régionaux.

D'autre part, en considérant, dans les deux premières mesures (2.6.a et 2.6.b), les liaisons les plus fortes que chaque ville entretient avec une autre ville, on obtient un graphe de liaisons préférentielles (Nystuen et Dacey, 1961 ; Cattán, 1992). Il s'agit, en termes de la théorie des graphes, d'extraire l'*arbre maximum du graphe*. Ainsi, la convergence des flux préférentiels de plusieurs villes avec une même ville révèle, pour cette dernière, une *polarisation* dans le réseau. La métaphore du terme de polarisation, issue de la physique, conduit à considérer l'espace comme un champ magnétique, où des lieux privilégiés attirent les flux comme des aimants (Pinchemel, 1988 ; Elissalde, *Hypergeo*). L'utilisation que nous faisons de ce terme suit la notion de *polarisation fonctionnelle* mentionnée par Pinchemel (1988, p.67), où chaque lieu est considéré dans son environnement, comme un pôle le serait dans son champ de gravitation. La polarisation prend alors le sens de la « *région polarisée* » de Juillard et Nonn (1976), en l'élargissant toutefois à des espaces bien plus vastes que l'échelon régional, puisque l'espace considéré

est connexe sans contrainte de continuité. En effet, ce n'est plus la distance physique qui est privilégiée, mais les « rapports entre structures sociales permettant la coopération et les formes spatiales » (Veltz, 1996, p. 79). Cette utilisation du terme de polarisation s'écarte largement, de ce fait, des notions de *pôle de croissance* ou de *pôle de développement* qui désignent davantage des processus locaux d'économies d'échelles et d'externalités liées à des centres porteurs de diffusions technologiques ou de développement économique (Perroux, 1955 ; Boudeville, 1972).

Centralités et pouvoirs des villes dans les réseaux des groupes (III)

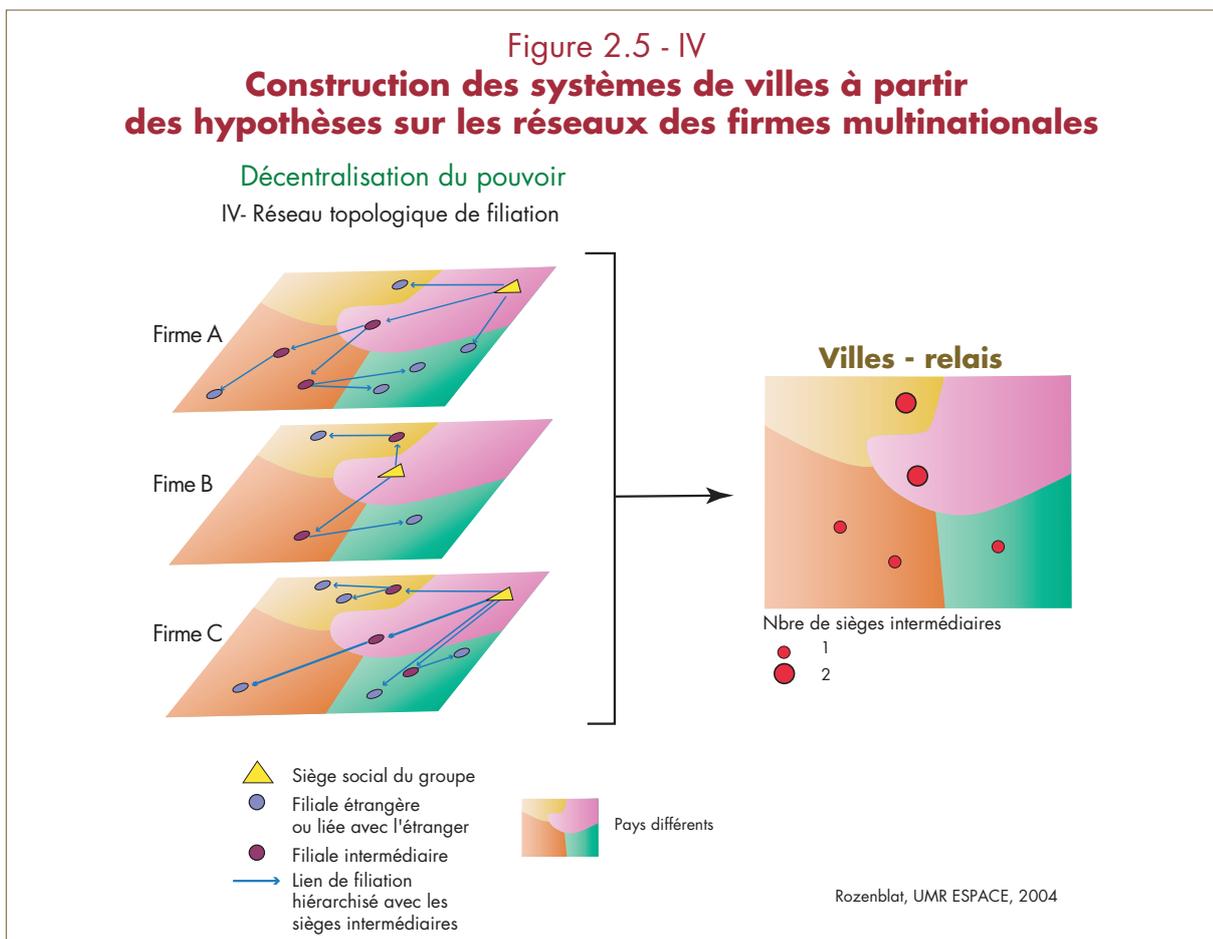
À partir des relations de filiation entre les maisons mères et leurs filiales, des centralités émergent. En géographie, le centre définit toujours un espace dominant les relations fondées sur une logique d'échange inégal (Grasland, *Hypergeo*). Les échanges stimulés par les relations de filiation sont effectivement dissymétriques, puisqu'ils contiennent des interactions de dépendance/partenariat dont découleront des prises de décisions stratégiques, mais aussi des transferts financiers, parfois des échanges de marchandises ou de personnes. Centres et périphéries se distribuent donc entre les nœuds d'un réseau composé d'un graphe orienté depuis les positions géographiques des sièges des groupes vers celles de leurs filiales étrangères. La position de chaque ville dans le graphe des relations de contrôle ou de dépendance définit son degré de centralité (fig. 2.5 - III).



Le passage métaphorique, opéré depuis les groupes vers les systèmes de villes, signifie l'attribution aux habitants et aux acteurs de la ville à la fois des « capacités » (« *power over* ») et des « moyens » (« *power to* ») de commandement sur d'autres villes (Friedmann, 1978 ; Taylor, 2002). Le transfert du pouvoir des entreprises à leur espace d'accueil prend tout son sens dans sa dynamique puisque « *le centre reproduit les conditions de sa centralité et réciproquement pour la périphérie* » (Grasland, *Hypergeo*). On doit toutefois souligner que la dynamique de la centralité, telle que nous l'envisageons à l'échelle des systèmes urbains, se distingue nettement de la notion de centralisation qui évoque davantage un processus de concentration du pouvoir qui se situe au niveau interne d'une organisation institutionnelle, économique ou associative (par opposition à la décentralisation). Par ailleurs, le centre n'est pas forcément situé au centre géographique de l'espace, comme c'est le cas dans les visions devenues classiques des oppositions centre/périphérie (Myrdal, 1957, Hirschmann, 1958, Amin, 1973, Wallerstein, 1980, Reynaud, 1981). À chaque échelle géographique se redistribuent de manière relative les centres et périphéries du réseau.

Les villes « relais » de l'internationalisation des entreprises (IV)

Les villes dans l'organisation hiérarchique de la filiation des entreprises entretiennent à travers les filiales intermédiaires à la fois des positions de lieux de contrôle et de dépendance. En effet, les villes accueillent les deux positions simultanément car la même filiale est à la fois sous la domination de sa maison mère, et dominante sur ses sous-filiales (fig. 2.5. – IV).



Crozier et Friedberg (1977) soulignent le rôle des relais dans les organisations. Ces relais ont une double fonction (Crozier et Friedberg, 1977, p. 164). D'une part, pour l'organisation, ils constituent un « *segment d'environnement* », source d'information sur l'adaptabilité de l'organisation à l'environnement (marché, institutions, ressources, culture, etc.) et donc « *réducteurs d'incertitude* ». D'autre part, pour l'environnement, ils représentent « *l'organisation et ses intérêts* ». Pour Crozier et Friedberg, ces relais sont indispensables à toute organisation. Ils font partie « *d'un processus permanent d'échange à travers lequel une organisation s'ouvre, pour ainsi dire sélectivement, au système de pouvoir plus large auquel elle participe, et par lequel elle en intègre des parties plus ou moins permanentes dans son propre système d'action pour ainsi pouvoir l'adapter à ses exigences propres* » (1977, p.179). Les filiales intermédiaires du groupe sont, à ce titre, les interfaces entre, d'une part, le groupe et d'autre part, l'environnement économique et territorial⁷.

L'enjeu dans notre approche est de cerner comment ces filiales intermédiaires jouent un rôle d'interface entre les territoires sachant que leur position de relais dépend du « *degré de monopole dont dispose chaque partenaire face à l'autre tant dans l'espace que dans le temps* » (Crozier et Friedberg, p. 172).

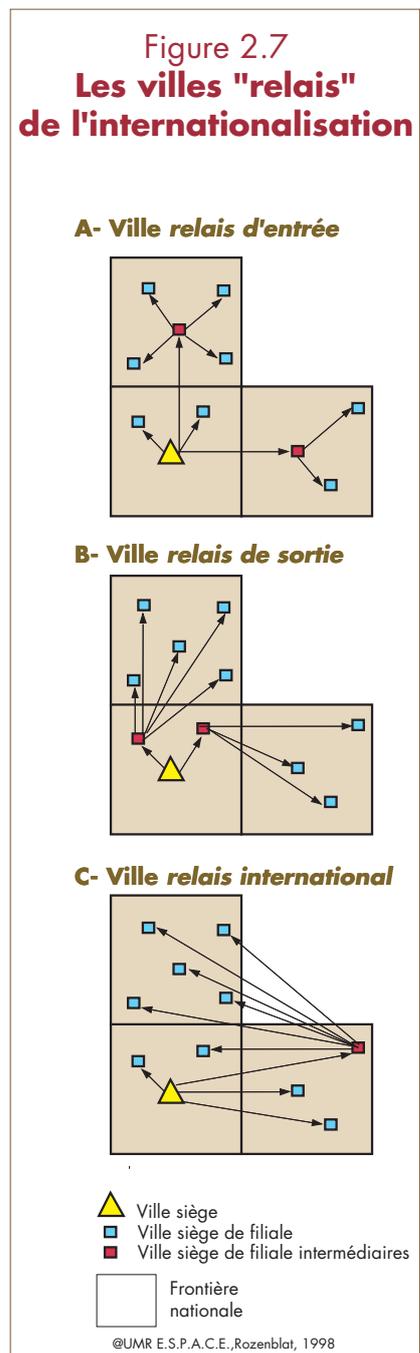
Les positions des filiales intermédiaires (et des « *villes-relais* » qui les accueillent) sont différentes selon la nationalité de leur maison mère et celle de leurs sous-filiales. Nous avons distingué trois cas en comparant les nationalités des trois entités que sont : la ville de la filiale intermédiaire, la ville de sa maison mère, les villes de ses sous-filiales (fig. 2.7):

A. *Les villes « relais d'entrée »*. Nous avons comptabilisé pour chaque ville la fréquence d'apparition en son sein de filiales étrangères possédant des sous-filiales dans leur propre pays. La ville sert alors de relais d'entrée pour les actifs étrangers : elle est d'un côté reliée avec l'étranger par des liens de subordination, et de l'autre, à des villes (ou lieux) de son territoire national par des liens de domination.

B. *Les villes « relais de sortie »*. Nous avons mesuré pour chaque ville la fréquence d'apparition en son sein de filiales domestiques possédant des sous-filiales à l'étranger. La ville sert alors de relais de sortie pour les actifs étrangers : elle est d'un côté reliée avec une ville de son territoire national où se trouve le siège du groupe, et de l'autre, à des villes étrangères où elle possède des filiales.

C. *Les villes « relais international »*. Nous avons comptabilisé pour chaque ville la fréquence d'apparition en son sein de filiales étrangères possédant à leur tour des sous-filiales à l'étranger.

4. Voir fig. 1.3 p. 25



2.2. Le système des villes européennes mises en réseau par les entreprises multinationales

Chaque propriété urbaine exposée précédemment offre une vision partielle des positions des villes européennes dans les réseaux d'entreprises multinationales. C'est leur articulation qui forme une vision d'ensemble. Bien que la logique d'organisation des entreprises ait guidé notre exposé méthodologique, nous préférons, dans une démarche géographique, présenter les résultats en différenciant les échelles spatiales d'organisations. En effet, les différentes échelles spatiales participent au même processus d'internationalisation, mais avec des rôles spécifiques (Crozier, Mucchielli, 2004). L'organisation internationale des réseaux d'entreprises révèle, en premier lieu, des interactions entre des couples de villes *a priori* étrangères les unes aux autres à l'échelle européenne (2.2.1). Les interactions spatiales comme les localisations subissent toutefois l'influence de structures spatiales nationales fortes. En deuxième lieu, des stratégies d'organisations réticulaires des entreprises apparaissent entre l'échelle nationale et l'échelle internationale (2.2.2). Troisièmement, au niveau régional, des facteurs d'attraction agissent autour des villes et de leurs aires d'influence ainsi que près des frontières (2.2.3). Quatrièmement, au niveau local, des spécialisations sont renforcées par les installations multiples des groupes dans les mêmes villes (2.2.4). Une synthèse, croisant les quatre hypothèses sur les réseaux d'entreprises et les échelons géographiques des systèmes urbains, permettra de discuter ces résultats (2.3).

2.2.1. Le système urbain à l'échelle européenne et l'organisation spatiale des firmes multinationales

L'internationalisation de chaque ville passe d'abord par son positionnement dans les réseaux internationaux en Europe, en confrontation directe avec les villes étrangères. C'est bien là tout l'enjeu de l'ouverture des territoires nationaux, reliés directement au niveau international. Dans cette perspective, le système urbain européen peut être, selon l'exposé méthodologique précédent, abordé selon quatre aspects complémentaires : les répartitions des localisations des groupes (*attractivité*), les liens constitués sous l'hypothèse de leur organisation « globale » (*rayonnement, connexion, polarisation*), et les relations formées par leur pouvoir centralisé (*centralité et pouvoir*) ou décentralisé (*relais international*).

2.2.1.a. L'attractivité des villes européennes pour les entreprises multinationales

La localisation des sièges sociaux et des filiales étrangères révèle la capacité de chaque ville à accueillir et à soutenir le développement d'entreprises de portée internationale et, par là, souligne une partie de son ouverture internationale (fig. 2.5 – 1). S'il s'agit de l'accueil de sièges sociaux, cela confère à la ville un pouvoir de décision important sur d'autres villes du fait qu'elle abrite des centres où peuvent se décider l'orientation, l'ouverture ou la fermeture de filiales situées dans d'autres villes (Francfort *et al.*, 1995). D'autres fonctions de services de haut

niveau aux entreprises (comme les services juridiques, banques, marketing, publicité, informatique, etc.) tendent à se localiser près de ces sièges, formant une boucle vertueuse d'attractivité et d'essor ou d'attraction de nouveaux sièges d'entreprises (Friedmann, 1995 ; Gehrig, 2000). S'il s'agit de l'accueil de filiales étrangères, la ville tend à tenir une place dépendante de décisions extérieures, puisqu'elle abrite des entreprises qui le sont. Toutefois l'aspect positif de son intégration dans les réseaux est en partie contenu dans les bénéfices qu'elle recevra des transferts technologiques, de compétences ou d'investissements. Plus généralement, l'ensemble des activités de la ville profitera de son insertion dans des réseaux de longue portée, pouvant avoir des répercussions plus larges sur la dynamique urbaine économique ou sociale (Veltz, 1996 ; Markusen, 2000). Ainsi, dans les deux cas, ces implantations sont très prisées par les gouvernements urbains qui les favorisent et cherchent à les attirer.

La localisation des sièges sociaux

Aujourd'hui encore, la présence des sièges de grands groupes compte pour les villes, mais pas pour les mêmes raisons que pendant le début du développement de la révolution industrielle jusqu'aux trente glorieuses des années 1950 à 1970. Dans l'ancien système industriel, cela garantissait à la ville la stabilité d'un nombre important d'emplois constituant une *base économique* solide autour de laquelle se développaient d'autres industries et services destinés essentiellement à la population. Les sièges n'emploient plus de masses aussi importantes de personnel, leur production étant souvent située ailleurs, ainsi qu'un grand nombre d'autres fonctions de l'entreprise. Ne restent souvent au siège que les fonctions de coordination du groupe et les fonctions financières. Les sièges s'appuient toutefois sur une myriade de services externes très spécialisés (financiers, marketing, juridiques, etc.) et sur des infrastructures performantes de transport et de communication, afin de contrôler leurs activités souvent dispersées géographiquement et de surveiller la concurrence en temps réel. Ceci est d'autant plus vrai que les mouvements de concentration du capital créent des groupes de plus en plus puissants⁸.

La localisation des sièges des plus grandes entreprises européennes montre, en 1990, comme en 1996 ou 2001, une très forte sélectivité des localisations (fig. 2.8). Cette sélectivité a déjà été soulignée par de nombreux auteurs sur des échantillons différents depuis les années 1970, quelle que soit la taille de cet échantillon (Reynaud, 1977 ; Palomäki, 1991). La concentration reste toujours très prononcée tout en oscillant selon les échantillons et la conjoncture. En effet, si la moitié des sièges sociaux de ces entreprises était regroupée à Paris et Londres en 1990, les deux villes n'en accueillent ensemble plus qu'un tiers en 1996 et en 2001. Ce changement est sans doute dû à trois effets indépendants qui se sont conjugués. Le premier est la montée en puissance des entreprises allemandes durant la période, qui ont subi de forts regroupements de grandes entreprises, et qui ont été, de surcroît, favorisées par le cours des monnaies jusqu'à la monnaie unique en 2002. Un deuxième effet est dû à l'importance accrue des entreprises de transports et télécommunications, dont bon nombre sont allemandes, scandinaves ou néerlandaises. Le troisième effet peut

8. On peut citer, parmi les exemples récents, la constitution du groupe EADS (*European Aeronautic Defence and Space Company*) devenu en 2002 la plus (Espag assurées à Munich et à Paris.

être le renforcement dans l'économie européenne d'entreprises originaires d'ailleurs que de ces trois principaux pays. On voit notamment apparaître plus d'entreprises dont les sièges sont en Espagne, en Italie ou en Suisse.

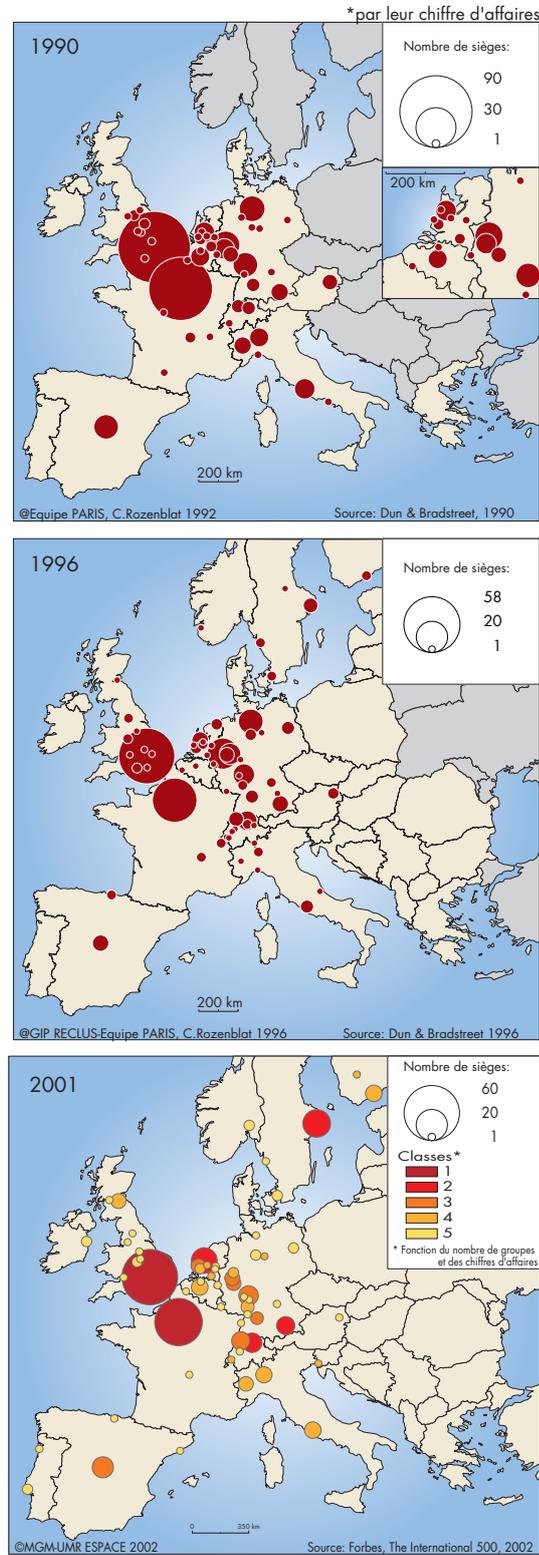
Les nombreux mouvements de concentration d'entreprises en Europe, s'ils ont renforcé le poids allemand et font émerger de nouveaux pays, n'ont toutefois pas fait disparaître la prédominance de Londres et Paris. En 2001, les deux capitales regroupent encore 40% de l'ensemble des sièges sociaux des grands groupes européens et la même proportion si l'on prend en compte les chiffres d'affaire cumulés de ces entreprises. Londres accueille toujours le plus grand nombre de sièges sociaux, dont de nombreux sièges européens de filiales américaines. Pour les villes suivantes, les instabilités selon l'année et la source prise en compte sont plus fortes. Après Londres et Paris, en 2001 Amsterdam et Munich apparaissent comme les villes regroupant les plus forts chiffres d'affaires produits par 12 groupes à Amsterdam, mais seulement 6 à Munich (dont notamment Allianz Worldwide (assurance), Siemens, Bayerische Hypovereins Bank et BMW). À l'inverse, Stockholm, qui regroupe 14 groupes (dont Ericsson, Electrolux, Skandia Insurance et Sanskia construction), ne cumule que moins de la moitié du chiffre d'Amsterdam. De leur côté, Zurich et Bruxelles totalisent le même montant, Zurich avec 7 groupes et Bruxelles avec seulement 4.

Il est certain que les villes accueillant peu de sièges d'entreprises sont plus vulnérables aux mouvements financiers et géographiques des groupes. C'est le cas par exemple de Lausanne (avec Nestlé localisé pas très loin à Vevey), de Brunswick (avec Volkswagen à Wolfsburg), mais aussi d'Eindhoven avec Philips, Clermont-Ferrand avec Michelin ou de Luxembourg avec Arcelor (premier groupe mondial sidérurgique né en 2000 de la fusion de Arbed, ACÉraLia et UsinOR). Les retombées du groupe sur la vitalité de la ville sont dans tous les cas très fortes et ce, d'autant plus que l'entreprise est ancienne et a largement participé au développement de la ville. Le groupe n'intervient plus toujours en termes de masse d'emplois, mais souvent en termes qualitatifs d'image de la ville. De plus en plus, des grands groupes investissent dans la culture urbaine : par exemple, la fondation Agnelli (Fiat) a transformé son usine historique (Lingotto) en immense centre culturel grâce au prestigieux architecte Renzo Piano, ceci tout en conservant son siège à Turin. Le rôle joué par les qualités urbaines, sociales et économiques des villes, explique sans doute que la mobilité des sièges soit moins forte qu'on pourrait l'imaginer. Par exemple, malgré l'annonce dès 1990 de Volkswagen de transférer son siège à Berlin, celui-ci demeure encore aujourd'hui à Wolfsburg, attendant sans doute que Berlin développe davantage ses nouvelles fonctions internationales et tous les services les accompagnant.

Localisation des sièges sociaux et taille des villes

En partie à l'origine des qualités urbaines, l'effet du poids de la population des villes explique fortement la présence de sièges sociaux de grandes entreprises ($R^2=52\%$ en 2001, 68% en 1996 et 50% en 1990). Il est plus important en 1996 qu'en 1990 ou 2001, où la présence écrasante de Londres et de Paris crée une plus forte dissymétrie avec les autres villes. Au-delà du simple effet de taille, c'est en fait tout un éventail de fonctions et d'activités de rayonnement international qui accompagne l'établissement des sièges sociaux : fonctions économiques, culturelles, universitaires et de recherche, fonction aéroportuaire et bonne accessibilité en Europe. Pourtant toutes ces fonctions ou qualités urbaines sont également très liées à la taille des villes (Pumain, Rozenblat, 1994).

Figure 2.8
Sièges des premières entreprises européennes* en 1990, 1996 et 2001



Localisation des sièges sociaux, effets régionaux et spécialisation des villes

Si l'on retire l'effet de taille (en rapportant chaque indicateur à la population), les villes les plus densément investies en sièges sociaux sont Luxembourg et Amsterdam. Dans le cadre de cette vision relativisée, il demeure de fortes corrélations notamment avec l'accessibilité ($R^2=25\%$) et la fonction financière ($R^2=18\%$) (Rozenblat, Cicille, 2003).

L'accessibilité constitue un facteur attractif pour le rayonnement spatial des sièges sociaux et pour celui des services qui les accompagnent comme les banques. L'accessibilité de chaque ville (fig. 2.9) est mesurée par le nombre de villes de plus de 200 000 habitants où l'on peut se rendre et revenir dans la journée (train ou avion) selon une méthodologie inspirée de celle de Colette Cauvin *et al.* (1989). Le trafic des aéroports (fig. 2.10) forment une partie de cette accessibilité puisque là où les trafics sont forts, le nombre de connexions l'est généralement (Amiel, 2003, 2004 ; Rozenblat, Cicille, 2003). Les logiques du système aérien, fortement influencées par les stratégies mêmes des compagnies, tendent au regroupement financier et spatial (voir la récente fusion d'Air France et de KLM). Ceci entraîne une concentration des trafics sur des lignes majeures reliant des pôles privilégiés par les *hubs & spokes*. Ces logiques, couplées aux fonctions régionales d'aménagements multimodaux (*gateways*), ont concentré les nœuds du réseau aérien sur quelques villes européennes, souvent de même nationalité que la compagnie, malgré les dérégulations en cours depuis 1993 (Amiel, 2004) : Londres pour British Airways, Paris pour Air France (mais bientôt aussi Amsterdam) ou Francfort secondée par Munich et Düsseldorf pour Lufthansa.

Outre l'effet de la taille des villes, la proximité spatiale aux fortes densités est logiquement choisie par les acteurs privés du transport. Ceci contribue à revigorer les anciens pôles industriels et urbains de la dorsale rhénane en pleine mutation économique, où le tissu industriel traditionnel a laissé la place à des banques et assurances permettant aux sièges sociaux de conserver et développer leurs rayonnements.

La fonction financière (fig. 2.11) accompagne étroitement la localisation des sièges sociaux, par les crédits et investissements qui les lient. Cette fonction est toutefois bien davantage concentrée, puisque les 4/5 des flux bancaires européens s'effectueraient entre Londres, Paris, Francfort et Luxembourg (Canals, 1993 ; Pagetti, 1998). La place londonienne domine largement puisqu'elle était en 1990 la première place bancaire mondiale devant New York (Choi *et al.*, 1996 ; Gehrig, 2000). En Europe, après Londres suivent Paris puis Francfort⁹.

Les fonctions de commandement et les fonctions financières suivent donc étroitement les grands réseaux de transport et les fortes densités¹⁰. Ces facteurs généraux concernant l'aspect financier des entreprises s'articulent avec les héritages industriels des villes (comme à Hambourg, pour la production ou la distribution d'énergie, ou à Essen ou au Luxembourg pour la métallurgie).

9. Ce résultat est identique à celui trouvé par Pagetti (1998) mais différent de celui de Choi *et al.* (1986-1996), malgré les mêmes sources de données (*The bankers' almanach*). Choi *et al.* agrègent Munich et Francfort tout comme ils le font pour Milan et Rome, Zurich et Genève ou Los Angeles et San Francisco. Cette agrégation a sans doute un sens dans la logique financière de certains pays. Par exemple, le système financier allemand s'organise de façon polycentrique entre huit villes dont les principales sont Francfort (Banque centrale européenne et instituts de crédits), Munich (compagnies d'assurances), Düsseldorf (institutions financières nationales), Berlin et Cologne-Bonn (banques nationales). Suivant cette logique, il faudrait également agréger Paris, Bruxelles, Amsterdam, Madrid du fait d'Euronext, ce que Choi *et al.* ne font pas. Nous reviendrons sur le sens et les méthodes à adopter dans une approche polycentrique, car une simple somme n'est pas satisfaisante.

10. À moins que ce ne soit l'inverse. Les stratégies d'accords et d'alliances entre les entreprises (industrielles, financières et de transport) et les responsables des villes et des infrastructures doivent être étudiées de plus près.

Figure 2.9
Accessibilité des agglomérations européennes

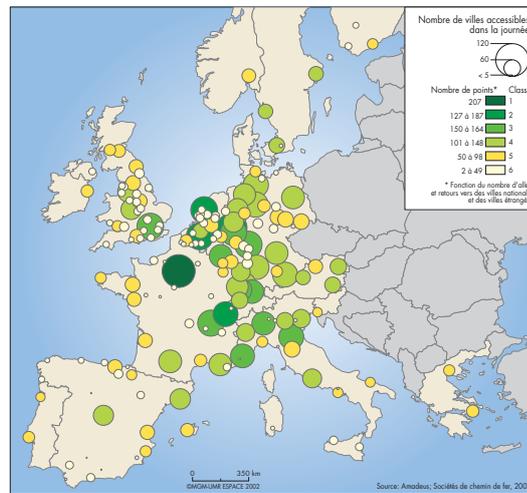


Figure 2.10
Trafic de passagers des aéroports en 2001

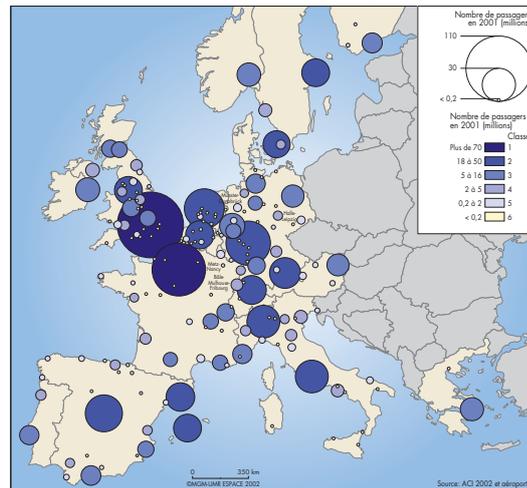


Figure 2.11
Les places financières

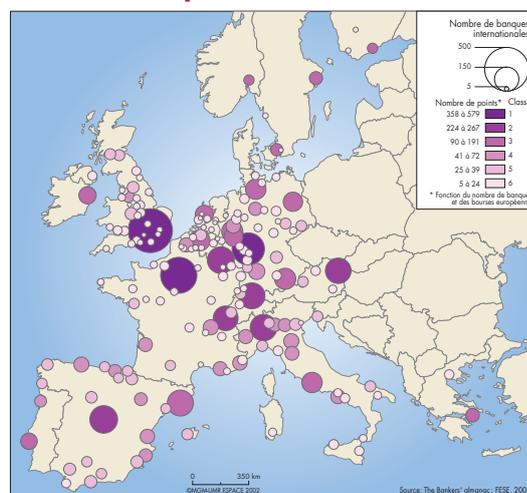
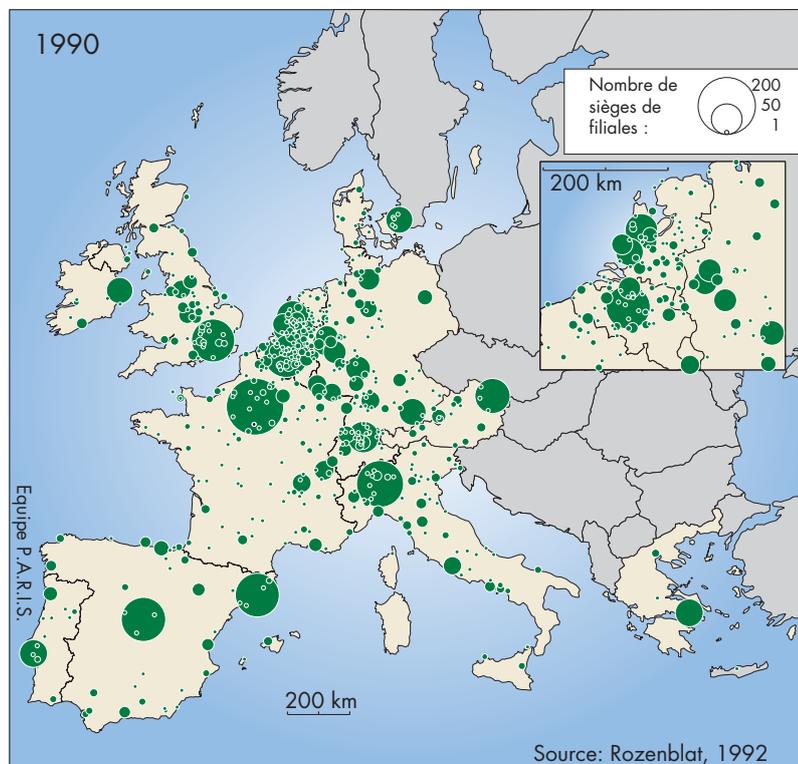
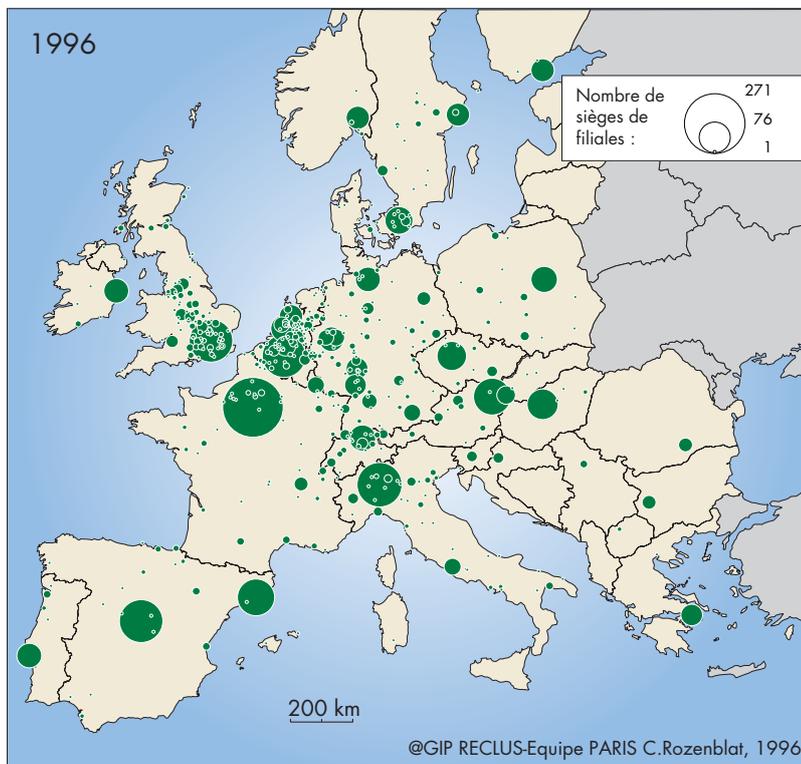


Figure 2.12
**Attractivité des villes européennes
 pour les filiales étrangères***



*: Echantillon d'après une enquête auprès de 94 entreprises multinationales parmi les 300 premières européennes classées selon leur C.A. Les filiales sont localisées selon l'adresse de leur siège.

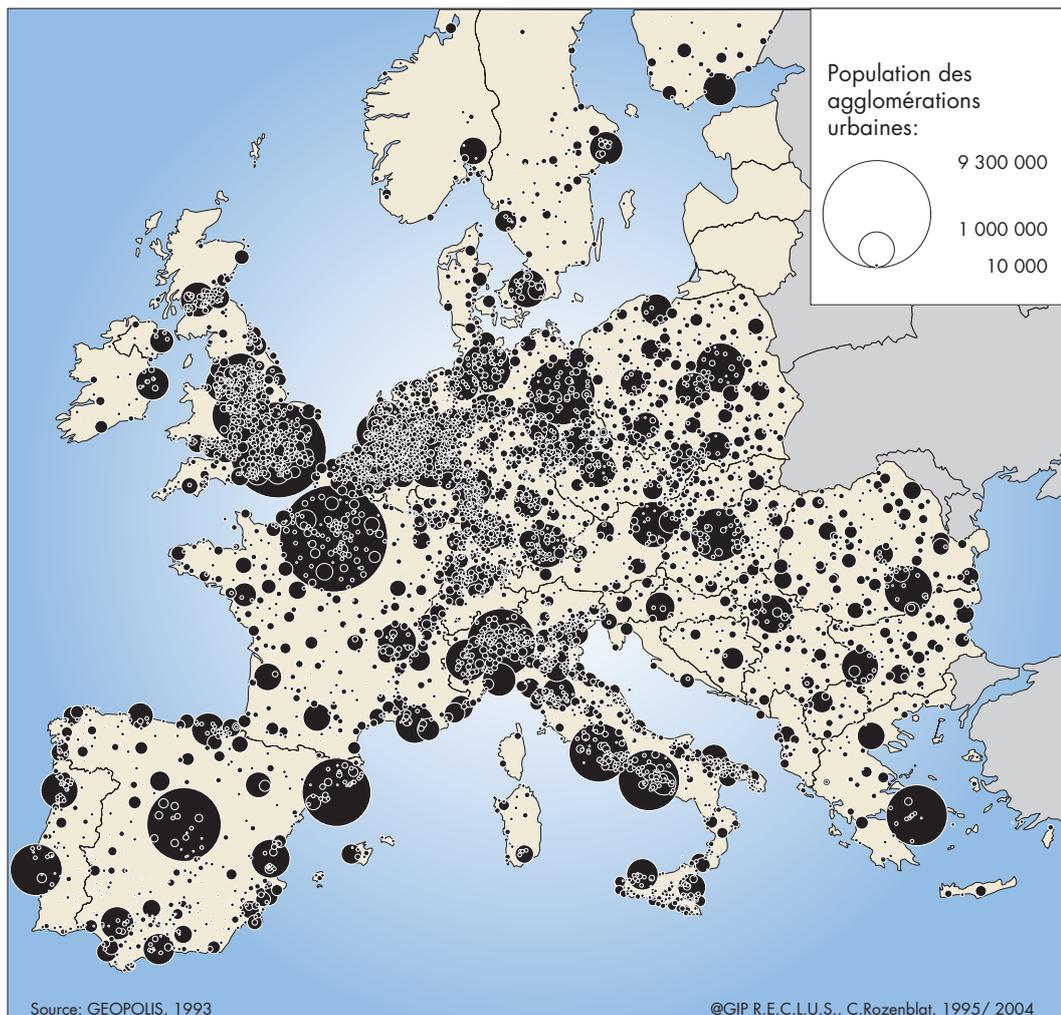


*: Echantillon d'après une enquête auprès de 113 entreprises multinationales parmi les 300 premières européennes classées selon leur C.A. Les filiales sont localisées selon l'adresse de leur siège.

La localisation des filiales étrangères

Une forte hiérarchisation des villes se retrouve pour l'accueil des filiales étrangères des groupes qui sont bien plus nombreuses et concernent plus de villes (fig.2.12). La première ville accueillant des filiales étrangères demeure Paris durant cette période, alors que le pays accueillant le plus de filiales est l'Allemagne, suivi de la France et du Royaume-Uni. L'effet de la taille des villes est fortement visible. La corrélation avec la population urbaine est quasiment identique à celle observée avec les sièges ($R^2=64\%$ en 1990 et en 1996). On retrouve donc en grande partie la hiérarchie européenne des villes, établie selon leur population (fig.2.13). Cet effet est toutefois largement différencié selon les activités et les fonctions des filiales qui ne privilégient pas les mêmes niveaux urbains.

Figure 2.13
Population des villes européennes en 1990



L'effet des activités sur la concentration urbaine des filiales étrangères

Les branches d'activités se situent à différentes phases de la diffusion du processus d'internationalisation. Les branches les plus avancées dans ce processus comptent un plus grand nombre de filiales étrangères (Mucchielli, 1998). Ainsi, la Chimie, l'industrie de base, électrique et électronique, représentent aux deux dates plus de la moitié de l'échantillon de filiales (tab. 2.4). Ces activités sont aussi parmi les moins concentrées dans les grandes villes. Elles suivent la tendance à la dispersion hors des grandes villes des industries de biens de consommation courante. Cette tendance est aussi celle de quelques filiales de chimie (comme celles de Ciba-Geigy) consacrées à l'exploitation des produits agricoles qui se localisent forcément hors des milieux urbains (Rozenblat, 1992). Les filiales du bâtiment et des services financiers sont les plus concentrées dans les grandes villes en 1990. Celles des services marchands voient leurs concentrations s'accroître dans les plus grandes villes entre 1990 et 1996, alors que la plupart des autres activités semblent se diffuser vers les villes de taille moindre (Rozenblat, 1997). Quelques spécialisations urbaines apparaissent dans l'accueil des filiales, renforçant bien souvent des spécialités locales existantes : toutes choses étant égales quant au poids de chaque activité et de chaque ville, Amsterdam et Zürich sont spécialisées dans les activités financières et les services marchands. Mais ces spécialisations sont peu marquées et plus on monte dans la hiérarchie urbaine, moins les spécialisations sont fortes (Pumain, Saint-Julien, 1988 ; Rozenblat, 1992). Ainsi, les plus grandes villes, qui accueillent plus de filiales, ont une plus grande diversité d'activités : leur marché (de distribution et de l'emploi), leurs infrastructures et leurs capacités d'accueil accroissent leur attractivité pour tous types d'activités¹¹.

Tableau 2.4
**Localisation des filiales étrangères selon le niveau urbain
PAR ACTIVITE**

| 1990 | VILLES DE PLUS DE 200 000 HABITANTS | | VILLES DE MOINS DE 200 000 HABITANTS | | HORS DES VILLES | | TOTAL | PART de chaque activité % Ensemble |
|--|-------------------------------------|-------------|--------------------------------------|-------------|-----------------|------------|-------------|---------------------------------------|
| | NOMBRE | % | NOMBRE | % | NOMBRE | % | | |
| PRINCIPALE ACTIVITE DES FILIALES | | | | | | | | |
| Agriculture | 4 | 36,4 | 2 | 18,2 | 5 | 45,5 | 11 | 0,4 |
| Industrie agro-alimentaire | 102 | 78,5 | 22 | 16,9 | 6 | 4,6 | 130 | 4,6 |
| Prod. et dist. d'énergie | 174 | 85,3 | 22 | 10,8 | 8 | 3,9 | 204 | 7,3 |
| Chimie, ind. de base, électrique, électronique | 1142 | 75,3 | 273 | 18,0 | 102 | 6,7 | 1517 | 54,1 |
| Fabrication de matériel de transport | 130 | 76,0 | 34 | 19,9 | 7 | 4,1 | 171 | 6,1 |
| Industrie des biens de consommation courante | 43 | 68,3 | 16 | 25,4 | 4 | 6,3 | 63 | 2,2 |
| Bâtiment, génie civil et agricole | 26 | 96,3 | 1 | 3,7 | 0 | 0,0 | 27 | 1,0 |
| Commerce | 164 | 76,6 | 40 | 18,7 | 10 | 4,7 | 214 | 7,6 |
| Transports et télécommunications | 251 | 83,4 | 40 | 13,3 | 10 | 3,3 | 301 | 10,7 |
| Services marchands | 44 | 86,3 | 7 | 13,7 | 0 | 0,0 | 51 | 1,8 |
| Services financiers | 107 | 91,5 | 9 | 7,7 | 1 | 0,9 | 117 | 4,2 |
| TOTAL | 2187 | 77,9 | 466 | 16,6 | 153 | 5,5 | 2806 | 100,0 |

Source: Enquête 1990

| 1996 | VILLES DE PLUS DE 200 000 HABITANTS | | VILLES ENTRE 100.000 ET 200 000 HABITANTS | | VILLES ENTRE 10.000 ET 100 000 HABITANTS | | HORS DES VILLES | | TOTAL | PART de chaque activité % Ensemble |
|--|-------------------------------------|-------------|---|------------|--|-------------|-----------------|-------------|-------------|---------------------------------------|
| | NOMBRE | % | NOMBRE | % | NOMBRE | % | NOMBRE | % | | |
| PRINCIPALE ACTIVITE DES FILIALES | | | | | | | | | | |
| Industrie agro-alimentaire | 135 | 77,6 | 2 | 1,1 | 15 | 8,6 | 22 | 12,6 | 174 | 4,6 |
| Prod. et dist. d'énergie | 206 | 77,2 | 9 | 3,4 | 19 | 7,1 | 33 | 12,4 | 267 | 7,1 |
| Chimie, ind. de base, électrique, électronique | 1413 | 67,1 | 86 | 4,1 | 293 | 13,9 | 313 | 14,9 | 2105 | 55,6 |
| Fabrication de matériel de transport | 157 | 67,7 | 15 | 6,5 | 24 | 10,3 | 36 | 15,5 | 232 | 6,1 |
| Industrie des biens de consommation courante | 40 | 87,0 | 0 | 0,0 | 3 | 6,5 | 3 | 6,5 | 46 | 1,2 |
| Bâtiment, génie civil et agricole | 79 | 75,2 | 4 | 3,8 | 9 | 8,6 | 13 | 12,4 | 105 | 2,8 |
| Commerce | 175 | 73,8 | 6 | 2,5 | 31 | 13,1 | 25 | 10,5 | 237 | 6,3 |
| Transports et télécommunications | 153 | 87,9 | 3 | 1,7 | 9 | 5,2 | 9 | 5,2 | 174 | 4,6 |
| Services marchands | 319 | 90,1 | 7 | 2,0 | 16 | 4,5 | 12 | 3,4 | 354 | 9,4 |
| Services financiers | 70 | 78,7 | 2 | 2,2 | 10 | 11,2 | 7 | 7,9 | 89 | 2,4 |
| TOTAL | 2748 | 72,6 | 134 | 3,5 | 429 | 11,3 | 473 | 12,5 | 3784 | 100,0 |

Source: Enquête 1996

11. Voir chapitre 3 : les économies d'agglomération, p. 113.

L'effet des fonctions sur la concentration urbaine des filiales étrangères

Les fonctions des filiales étrangères (sièges sociaux, de gestion financière, de production, de distribution, de recherche ou de représentation) introduisent, parallèlement aux activités, des différences de concentrations spatiales (tab. 2.5). Au total, elles sont davantage de production en 1990 (plus de 40%), et deviennent plus multifonctionnelles (production et distribution) en 1996 (plus de 60%). Les fonctions de production et de recherche sont les plus dispersées hors des grandes villes de plus de 200 000 habitants. Les filiales étrangères de recherche sont toutefois peu nombreuses, puisque le plus souvent, les groupes maintiennent le cœur de leur capacité d'innovation dans leur propre pays. Dans les rares cas où elles localisent des centres technologiques à l'étranger, ce serait pour bénéficier de transferts technologiques d'un milieu local très innovant (Dunning, 1988, 1998, 2001 ; Hanson et Pavitt, 2001). À l'inverse, les fonctions les plus concentrées dans les grandes villes sont celles de siège social et les fonctions financières. Ce phénomène est plus marqué pour l'échantillon de 1990 que pour celui de 1996. En 1996, les bureaux de représentation apparaissent comme une catégorie que nous avons pu clairement identifier. Ils sont fortement concentrés dans les plus grandes villes (98%). Ces bureaux de représentation sont localisés, pour une grande majorité, dans les pays d'Europe centrale, où ils se concentrent essentiellement dans les capitales. Ils permettent aux entreprises d'explorer les qualités des territoires nationaux, de leurs institutions et de leurs fonctionnements. Ces bureaux font donc apparaître en 1996 un type de concentration en Europe centrale qui n'existait pas ou plus dans l'Europe de l'Ouest de 1990.

Tableau 2.5
Localisation des filiales étrangères selon le niveau urbain
PAR FONCTION

| 1990 | VILLES DE PLUS DE 200.000 HABITANTS | | VILLES DE MOINS DE 200.000 HABITANTS | | HORS DES VILLES | | TOTAL | PART de chaque fonction % Ensemble |
|-------------------------------|-------------------------------------|-------------|--------------------------------------|-------------|-----------------|------------|-------------|------------------------------------|
| | NOMBRE | % | NOMBRE | % | NOMBRE | % | | |
| | PRINCIPALE FONCTION DES FILIALES | | | | | | | |
| Sous-siège social | 193 | 92,8 | 13 | 6,3 | 2 | 1,0 | 208 | 7,4 |
| Finances | 69 | 92,0 | 6 | 8,0 | 0 | 0,0 | 75 | 2,7 |
| Production | 817 | 71,5 | 252 | 22,0 | 74 | 6,5 | 1143 | 40,9 |
| Distribution | 467 | 83,5 | 73 | 13,1 | 19 | 3,4 | 559 | 20,0 |
| Recherche | 22 | 81,5 | 5 | 18,5 | 0 | 0,0 | 27 | 1,0 |
| Production et distribution | 189 | 82,9 | 28 | 12,3 | 11 | 4,8 | 228 | 8,2 |
| Recherche et autres fonctions | 38 | 63,3 | 14 | 23,3 | 8 | 13,3 | 60 | 2,1 |
| Inconnue | 392 | 78,9 | 74 | 14,9 | 31 | 6,2 | 497 | 17,8 |
| TOTAL | 2187 | 78,2 | 465 | 16,6 | 145 | 5,2 | 2797 | 100,0 |

Source: Enquête 1990

| 1996 | VILLES DE PLUS DE 200.000 HABITANTS | | VILLES ENTRE 100.000 ET 200.000 HABITANTS | | VILLES ENTRE 10.000 ET 100.000 HABITANTS | | HORS DES VILLES | | TOTAL | PART de chaque fonction % Ensemble |
|-------------------------------|-------------------------------------|-------------|---|------------|--|-------------|-----------------|-------------|-------------|------------------------------------|
| | NOMBRE | % | NOMBRE | % | NOMBRE | % | NOMBRE | % | | |
| | PRINCIPALE FONCTION DES FILIALES | | | | | | | | | |
| Sous-siège social | 139 | 86,9 | 1 | 0,6 | 8 | 5,0 | 12 | 7,5 | 160 | 4,2 |
| Finances | 129 | 75,9 | 6 | 3,5 | 18 | 10,6 | 17 | 10,0 | 170 | 4,5 |
| Production | 255 | 68,0 | 18 | 4,8 | 43 | 11,5 | 59 | 15,7 | 375 | 9,9 |
| Distribution | 388 | 76,8 | 13 | 2,6 | 41 | 8,1 | 63 | 12,5 | 505 | 13,3 |
| Recherche | 9 | 34,6 | 2 | 7,7 | 5 | 19,2 | 10 | 38,5 | 26 | 0,7 |
| Production et distribution | 1646 | 70,5 | 91 | 3,9 | 302 | 12,9 | 296 | 12,7 | 2335 | 61,7 |
| Recherche et autres fonctions | 44 | 61,1 | 3 | 4,2 | 10 | 13,9 | 15 | 20,8 | 72 | 1,9 |
| Bureau représentant | 138 | 97,9 | 0 | 0,0 | 2 | 1,4 | 1 | 0,7 | 141 | 3,7 |
| TOTAL | 2748 | 72,6 | 134 | 3,5 | 429 | 11,3 | 473 | 12,5 | 3784 | 100,0 |

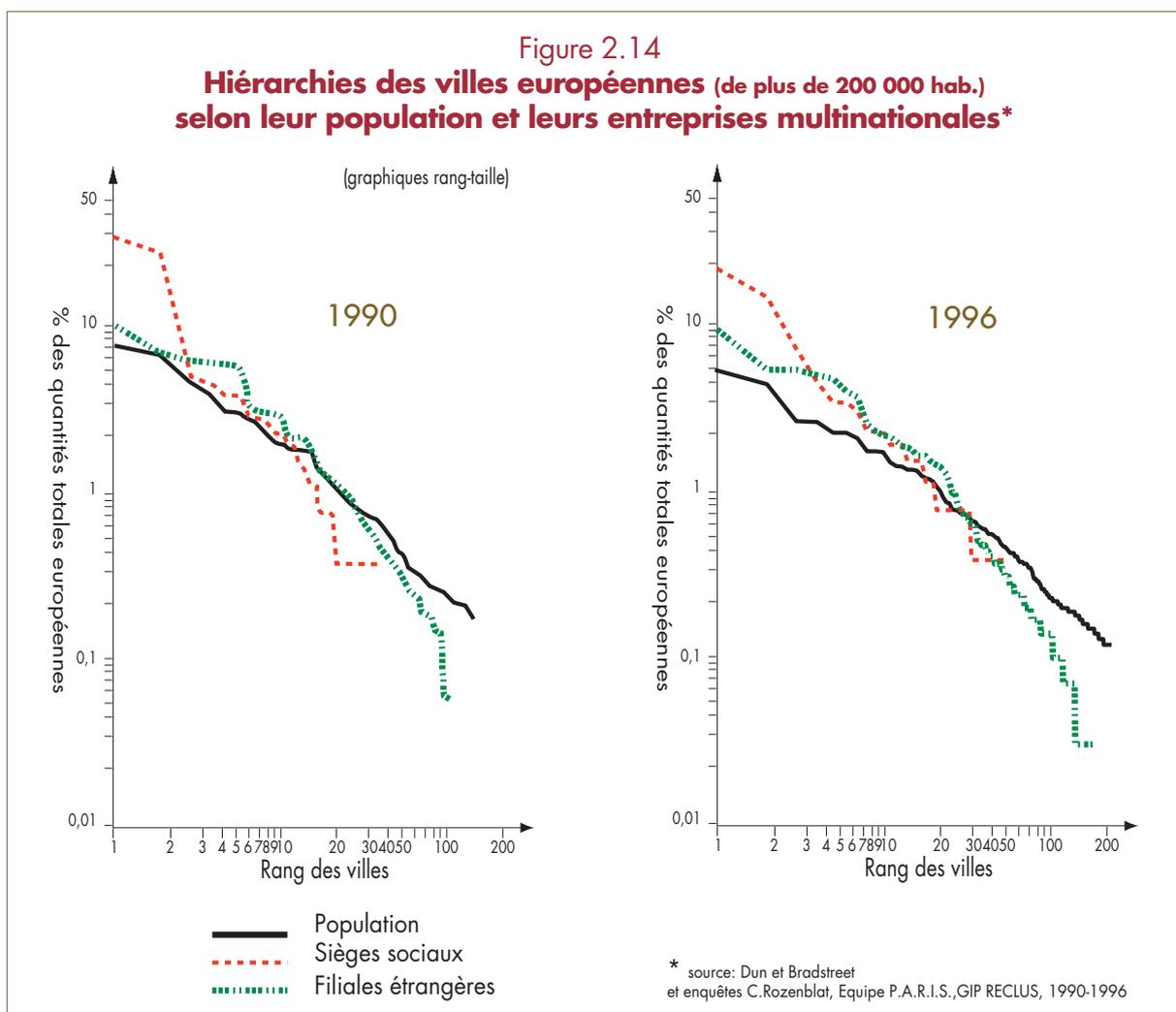
Source: Enquête 1996

@GIP RECLUS-Equipe PARIS, C.Rozenblat, 1996

Localisation des filiales étrangères et hiérarchie urbaine en Europe

L'effet de la structure urbaine sur la hiérarchisation des villes par les entreprises est perceptible à travers la hiérarchie démographique des agglomérations urbaines européennes. La différence entre hiérarchie démographique et hiérarchie d'entreprises peut être soulignée comme un résidu et interprétée comme une tendance au renforcement ou à l'atténuation de la hiérarchie en présence. Ainsi, la réalisation de graphiques rang-taille permet de représenter simultanément et de manière comparative la hiérarchie des villes par leur population ou par leur accueil d'entreprises multinationales, que ce soit pour les sièges sociaux ou pour les filiales étrangères.

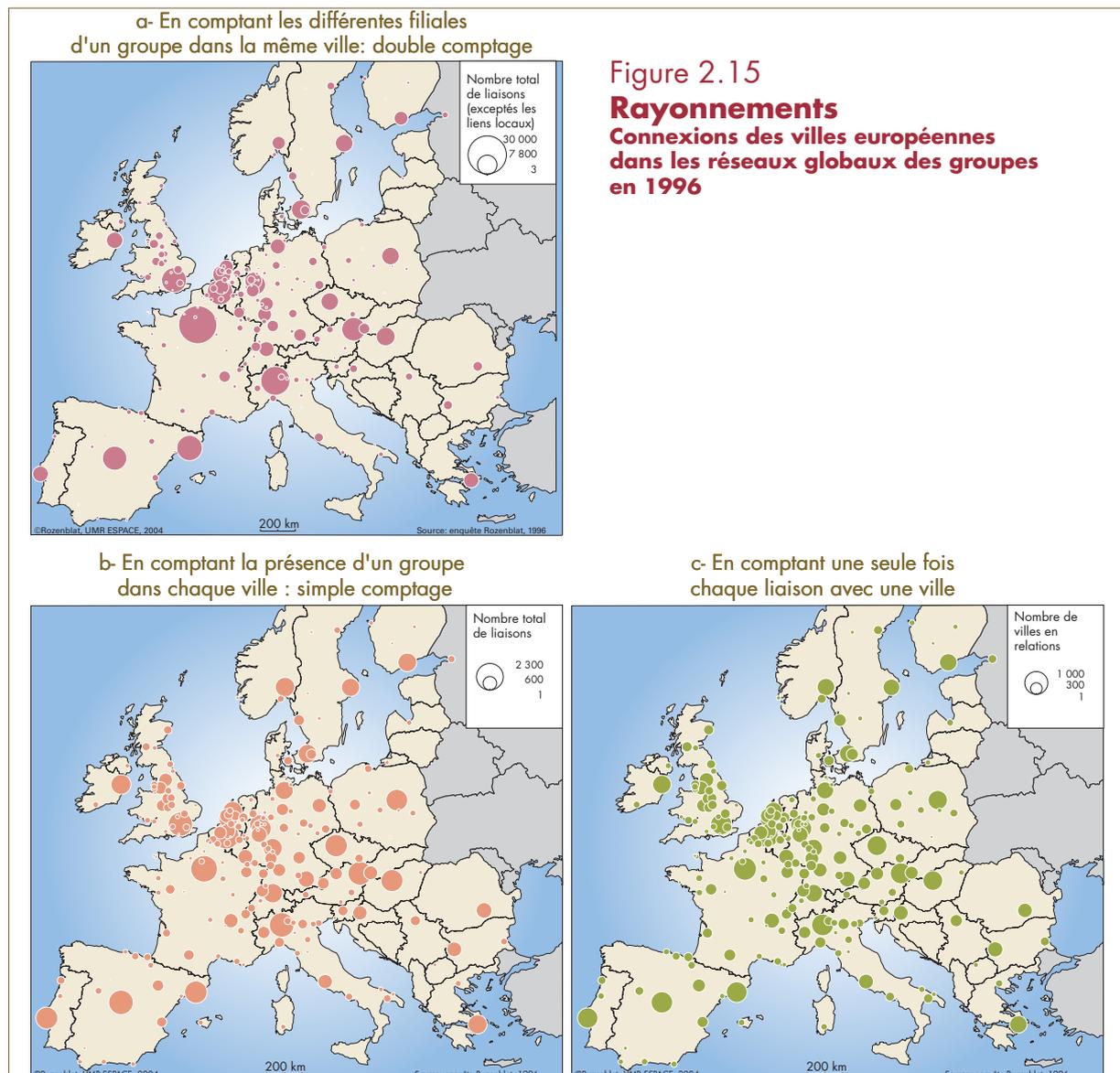
Pour l'ensemble de l'Europe, la hiérarchisation des villes est plus prononcée pour les entreprises que pour les populations des villes (fig. 2.14). Ceci montre ce que l'on peut appeler un effet de métropolisation, c'est-à-dire de renforcement de la concentration du haut de la hiérarchie urbaine par certaines fonctions (Moriconi, 1993). Pourtant cet effet n'a pas la même intensité en 1996 et en 1990. En 1996, la hiérarchie se révèle plus prononcée pour les entreprises qu'elle ne l'est pour la population jusqu'au 30^e rang des villes alors que cela ne concernait que les 15 premières en 1990. Ainsi le processus de concentration semble s'être atténué au cours de la période, l'internationalisation touchant un plus grand nombre de villes. Alors qu'en 1990, cette forte concentration touchait essentiellement les deux plus grandes villes européennes que sont Londres et Paris, celles-ci sont, en 1996, accompagnées par



d'autres grandes villes européennes comme Bruxelles, Milan, Madrid, Vienne, ou encore Barcelone, pour les filiales étrangères, et les villes allemandes pour les sièges sociaux. L'évolution de cette différence peut être interprétée en terme de processus hiérarchique de diffusion des entreprises multinationales dans le réseau urbain, et de transformation du réseau urbain par des effets de « métropolisation ». En effet, d'un côté, les filiales se diffusent dans un plus grand nombre de villes. De l'autre, les premières villes touchées (les plus grandes comme Londres et Paris) ont conservé leur position dans les réseaux.

2.2.1.b. Le rayonnement européen des villes formé par l'organisation globale des entreprises

L'intégration des villes dans les réseaux d'entreprises multinationales en Europe définit leur *rayonnement*, sous l'hypothèse de toutes les connexions possibles entre les entreprises des mêmes groupes (*graphes complets*), telles qu'on a pu les construire selon les trois différents modes de comptages (fig. 2.6 p. 69). Cette construction a été effectuée à partir de l'enquête de 1996. Quel que soit le mode de comptage (fig. 2.15), Paris rayonne le plus largement sur le système



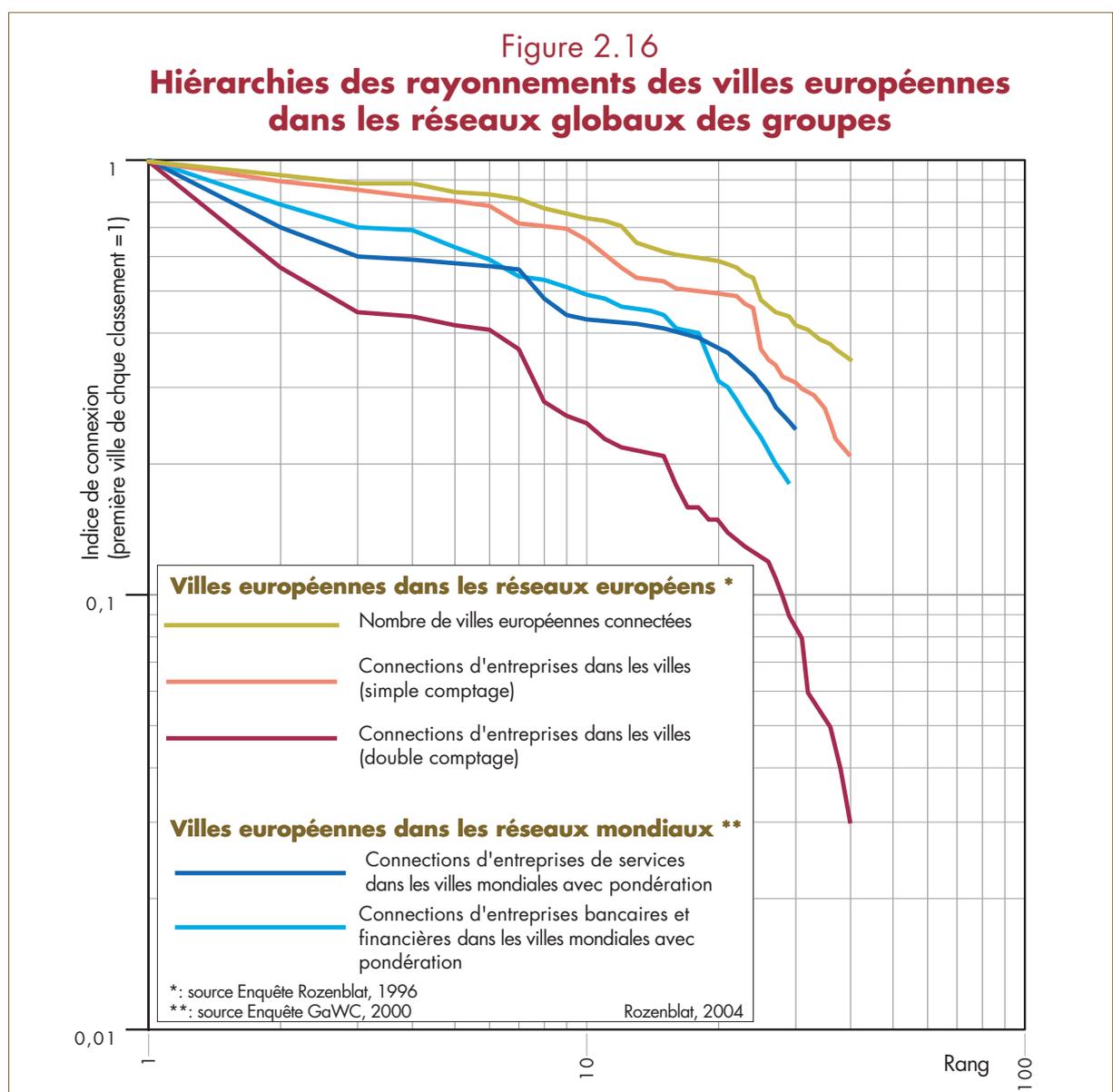
des villes européennes suivie, selon les cas, par Milan ou Bruxelles, Madrid puis Londres. Ce résultat va à l'encontre de la plupart des classements proposés au niveau mondial qui positionnent toujours Londres devant Paris (Cohen, 1981 ; Choi *et al.*, 1986, 1996 ; Friedmann, 1986, 1995 ; Sassen, 1991 ; Taylor et Hoyler, 2000 ; Gehrig, 2000 ; Taylor, 2003 ; Audit Urbain, 2004). Trois principales raisons peuvent expliquer cette différence de classement.

1. La première raison pourrait être contenue dans la base de données que nous avons construite en 1996. Elle souffre, comme nous l'avons souligné, d'une légère sous-représentation des firmes britanniques (tab. 2.3, p. 57). Afin de tester le poids de cet effet, nous avons tenté l'expérience de retirer au hasard trois firmes allemandes et deux firmes françaises afin d'aligner les autres principaux pays sur ce déficit. Malgré la répétition de cette expérience un grand nombre de fois (une trentaine), Paris demeure toujours devant Londres. Il ne semble donc pas que ce soit un problème imputable à la base de données, et il faut donc faire appel à d'autres raisons.

2. Une deuxième tient aux activités des sièges londoniens, plus fortement représentés dans les secteurs de communication et de finances. Ces secteurs développent, en 1996, une couverture spatiale internationale moins large que d'autres secteurs industriels comme la mécanique ou la chimie. Londres accueille proportionnellement plus de sièges que de filiales étrangères en comparaison avec Paris où c'est l'inverse. Londres est donc moins reliée que les autres villes à travers les réseaux de ses entreprises que Paris qui accueille presque toujours au moins une filiale des groupes étudiés. Rappelons aussi que la plupart des autres études se cantonnent aux entreprises multinationales d'activités financières et de services.

3. Une troisième raison est une question d'échelle. En effet, la plupart des études sur la « *globalisation des villes* » se situent à l'échelle mondiale. Même les publications du GaWC qui s'annoncent à l'échelon européen (Taylor, Hoyler, 2000 ; Taylor, 2003), comparent en vérité les positions des villes d'Europe dans une matrice mondiale qu'elles conservent dans sa totalité. Or, il serait tout à fait possible que Londres soit mieux intégré que Paris à l'échelle mondiale, et que ce soit l'inverse à l'échelon continental. Cette hypothèse méritera d'être testée à l'avenir sur un même échantillon d'entreprises mondiales à partir desquelles deux matrices devront être construites : une première matrice mondiale et une seconde matrice réduite aux villes européennes. La différenciation des rayonnements continentaux et mondiaux permettrait de préciser les places respectives de Londres et de Paris dans les mouvements de « *globalisation* » des entreprises selon les secteurs d'activités aux deux échelles.

Malgré ces différences de classement entre les études réalisées, les hiérarchies européennes de rayonnement introduites, d'un côté, à partir de notre échantillon en 1996 des réseaux de tous types d'entreprises européennes et, d'un autre côté, à partir des réseaux mondiaux des entreprises (GaWC, 2000), admettent des caractéristiques communes¹² (fig. 2.16). En effet, les représentations de ces hiérarchies révèlent des paliers semblables entre le troisième et le sixième rang, et entre le huitième et le onzième rang. Ces similitudes sont-elles dues au hasard ? L'étude multi-niveaux aux échelles mondiale et continentale, que nous nous proposons de réaliser, testerait et préciserait la signification de ces différents niveaux de rayonnements des villes : s'agit-il des mêmes villes ? l'intégration mondiale induit-elle l'intégration continentale ? Que signifient ces niveaux en termes de portée de rayonnement ? peuvent-ils contribuer à définir des niveaux continentaux ou pluri-régionaux de villes de degrés similaires de rayonnement qui seconderaient les villes « globales » de Sassen (1991, 2001) ?



12. Les différences d'intensités de hiérarchisations des courbes sont imputables aux modes de construction : les pondérations du GaWC (entre 0 et 3) sont de ce point de vue intermédiaires entre nos méthodes de « double comptage » et de « simple comptage ».

2.2.1.c. Les liaisons entre les villes dans l'organisation globale des entreprises

Outre le rayonnement européen de chaque ville, les réseaux globaux des entreprises (toujours construits à partir des *graphes complets*) révèlent des systèmes formés de couples de villes à forte « *possibilités d'interactions* » (fig. 2.5 – II, p. 68). Les liaisons entre les villes européennes, dans les réseaux « globaux » des 100 réseaux d'entreprises en 1996, ont été construites selon les deux premières méthodes de comptage (cf. fig. 2.6 I et II, p. 67). Puis les 50 plus fortes liaisons ont été cartographiées. Les deux figures qui en résultent (fig. 2.17) font apparaître un tissage complexe entre 25 villes pour la première (« double comptage »), mais seulement 15 villes pour la seconde (« simple comptage »). La différence entre les nombres de villes présentes sur chacune des deux figures découle de leur mode de construction¹³.

Avec la méthode de « double comptage », les quatre premières liaisons interurbaines concernent Paris, couplée avec, par ordre décroissant, Milan, Madrid, Bruxelles et Barcelone. Londres n'arrive qu'à la cinquième position en relation avec Milan. La liaison Londres-Paris apparaît en 7^e position après la liaison Paris-Vienne. Ces sept villes sont très connectées entre elles, puisqu'au sein de ce groupe se développent 20 des 50 premières liaisons, dont 14 des 20 liaisons majeures. Toutes les autres villes sont reliées à l'une des villes de ce groupe, que l'on prenne les 50 premières connexions ou même davantage puisque la première liaison ne concernant pas ce groupe de villes (Copenhague-Dusseldorf) apparaît au 84^e rang. Ces sept villes demeurent les plus connectées avec la seconde méthode.

Que l'on considère l'une ou l'autre des méthodes de comptage, les 50 premières liaisons interurbaines couvrent bien l'ensemble du territoire européen en connectant notamment les capitales. En Europe centrale, on trouve Prague, Budapest et Varsovie comme des villes déjà bien intégrées aux villes d'Europe occidentale. Les villes allemandes sont plutôt des villes à forte tradition industrielle comme Essen, Düsseldorf, et Stuttgart, à potentiel de recherche pour l'industrie de haute technologie comme Munich ou à fonctions financières comme Francfort. Toutes ces villes allemandes disparaissent toutefois lors du passage au « comptage simple », se révélant comme fortement investies par un faible nombre de groupes. Barcelone est, comme les villes allemandes, une des villes non capitales qui apparaissent dans ces liaisons. Elle se positionne plus faiblement que Madrid, notamment pour l'aspect de la présence des firmes (simple compte). Rotterdam n'apparaît qu'avec la méthode double compte, tandis que c'est Amsterdam qui est présente avec le simple compte. Les apports des deux approches se distinguent clairement avec ces deux villes néerlandaises : autant Rotterdam est fortement intégrée dans le système industriel européen par des entreprises puissantes (ayant de nombreuses filiales), autant Amsterdam est davantage une ville où un grand nombre d'entreprises veulent être présentes, même si c'est de façon moindre (avec moins de filiales pour chaque entreprise en moyenne).

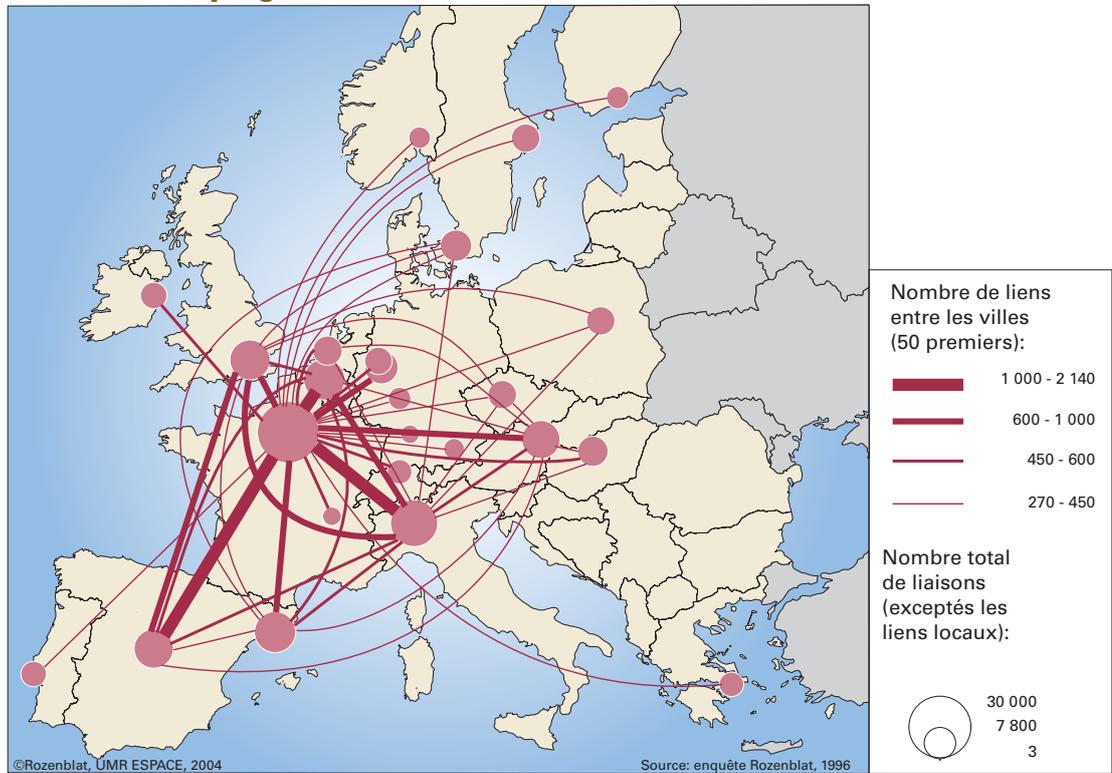
13. Le comptage double des entreprises, dans la première méthode, entraîne un effet multiplicatif sur les liens inter-urbains, faisant émerger, pour les 50 premiers liens, un plus grand nombre de villes.

Figure 2.17

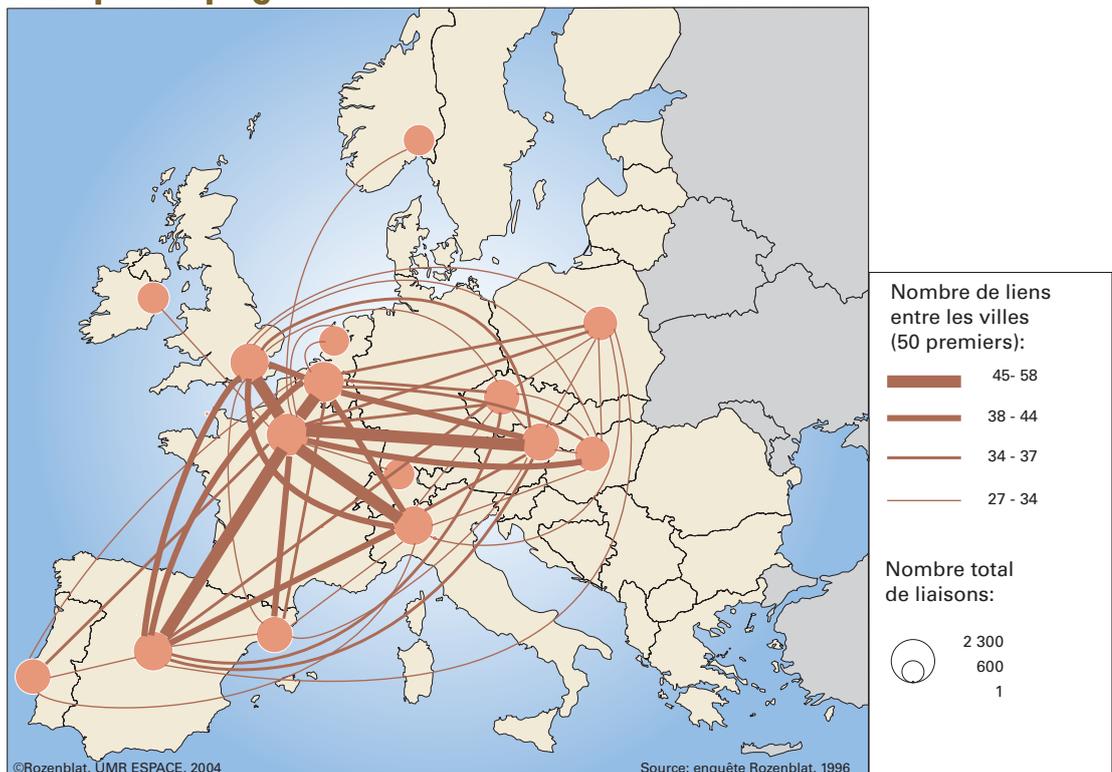
Connexités

Principales liaisons entre les villes européennes dans les réseaux globaux des groupes en 1996

a- Double comptage

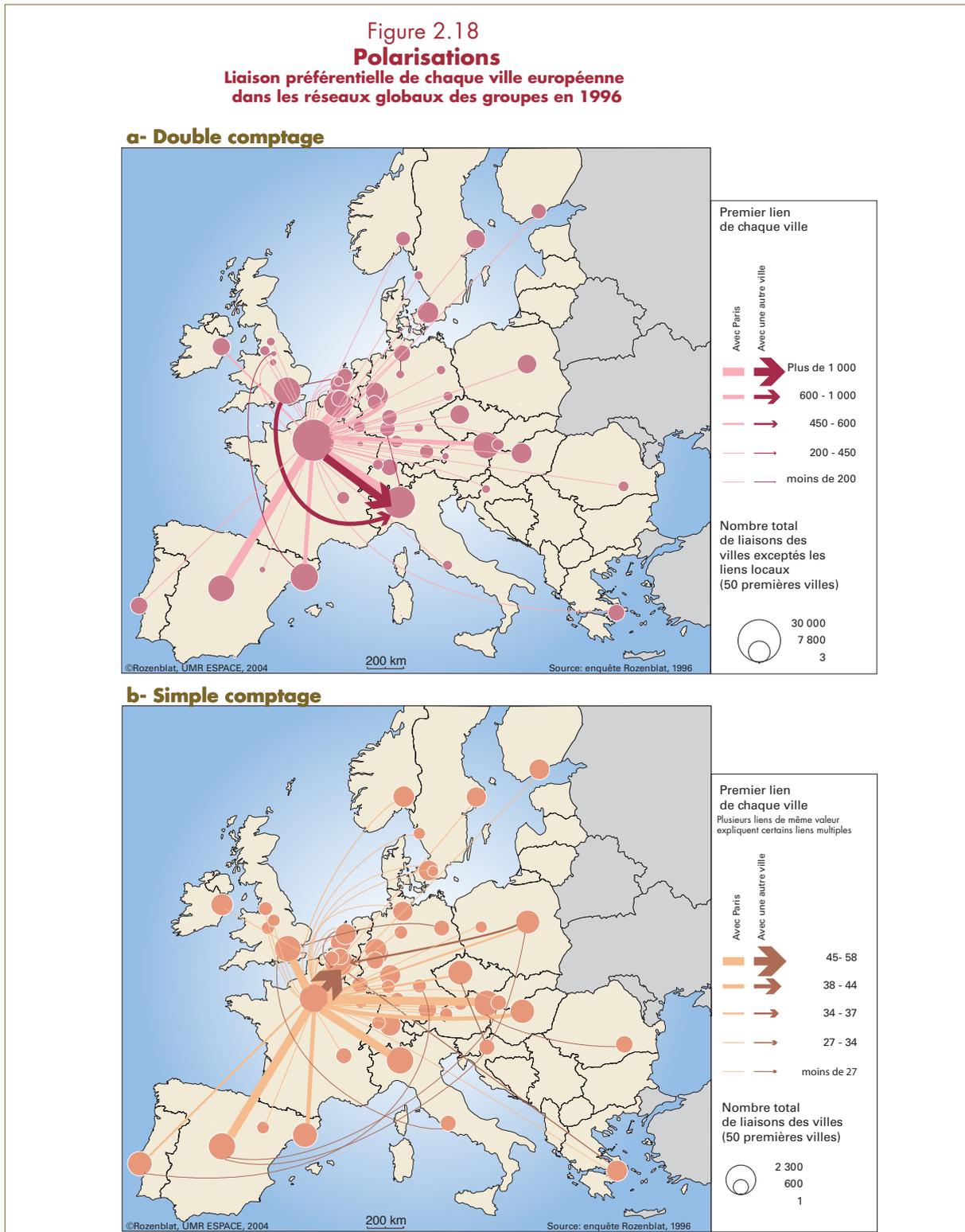


b- Simple comptage



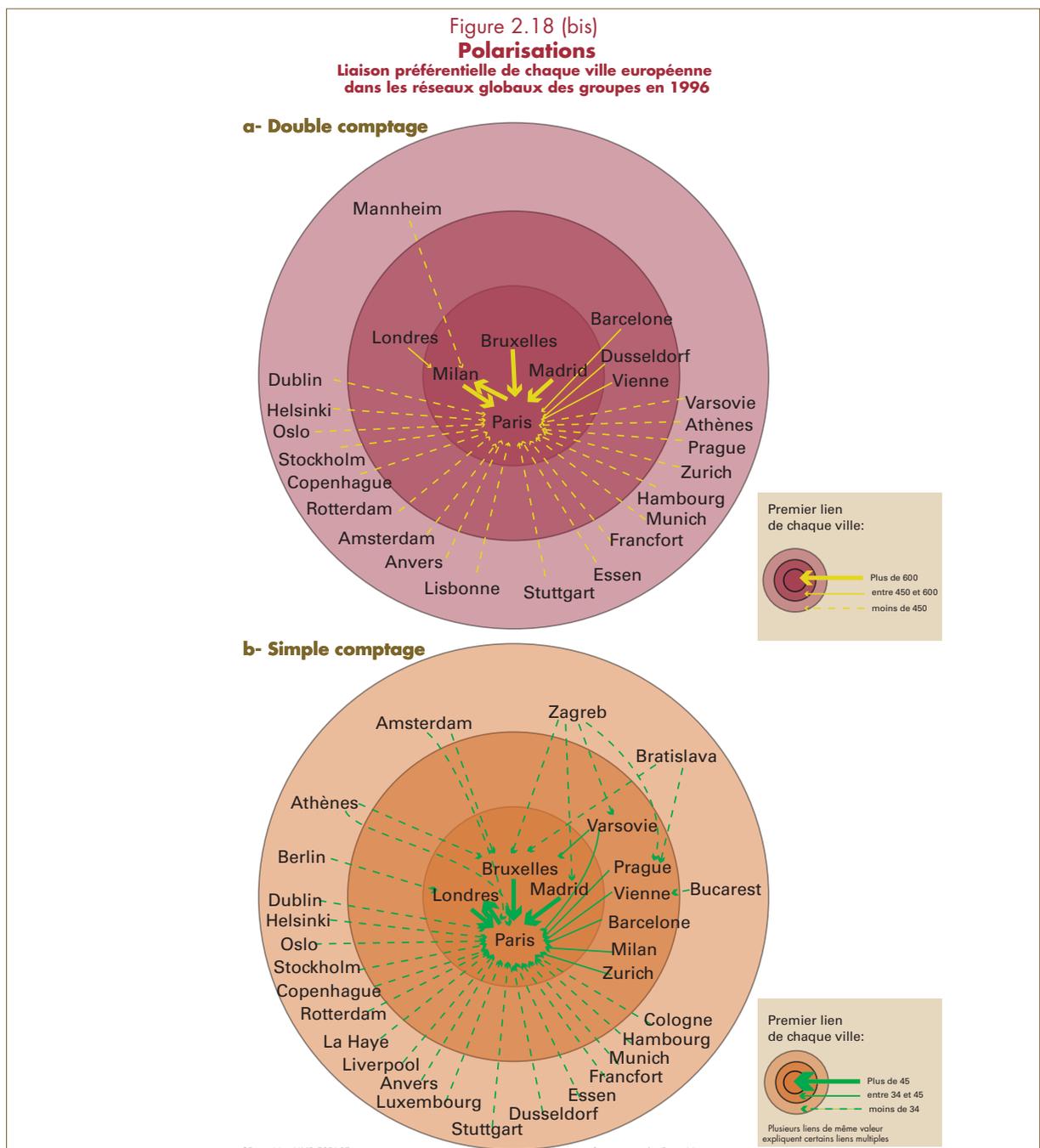
2.2.1.d. La polarisation des villes par l'organisation « globale » des entreprises

La position relative des villes apparaît plus distinctement si l'on souligne la liaison préférentielle de chaque ville dans ce système¹⁴ (fig. 2.5 - II, p. 68). Les villes recevant le plus grand nombre de liaisons préférentielles définissent les plus fortes *polarisations* dans le système urbain. La polarisation de Paris domine la représentation des liaisons préférentielles de chaque ville (fig. 2.18). Cela signifie



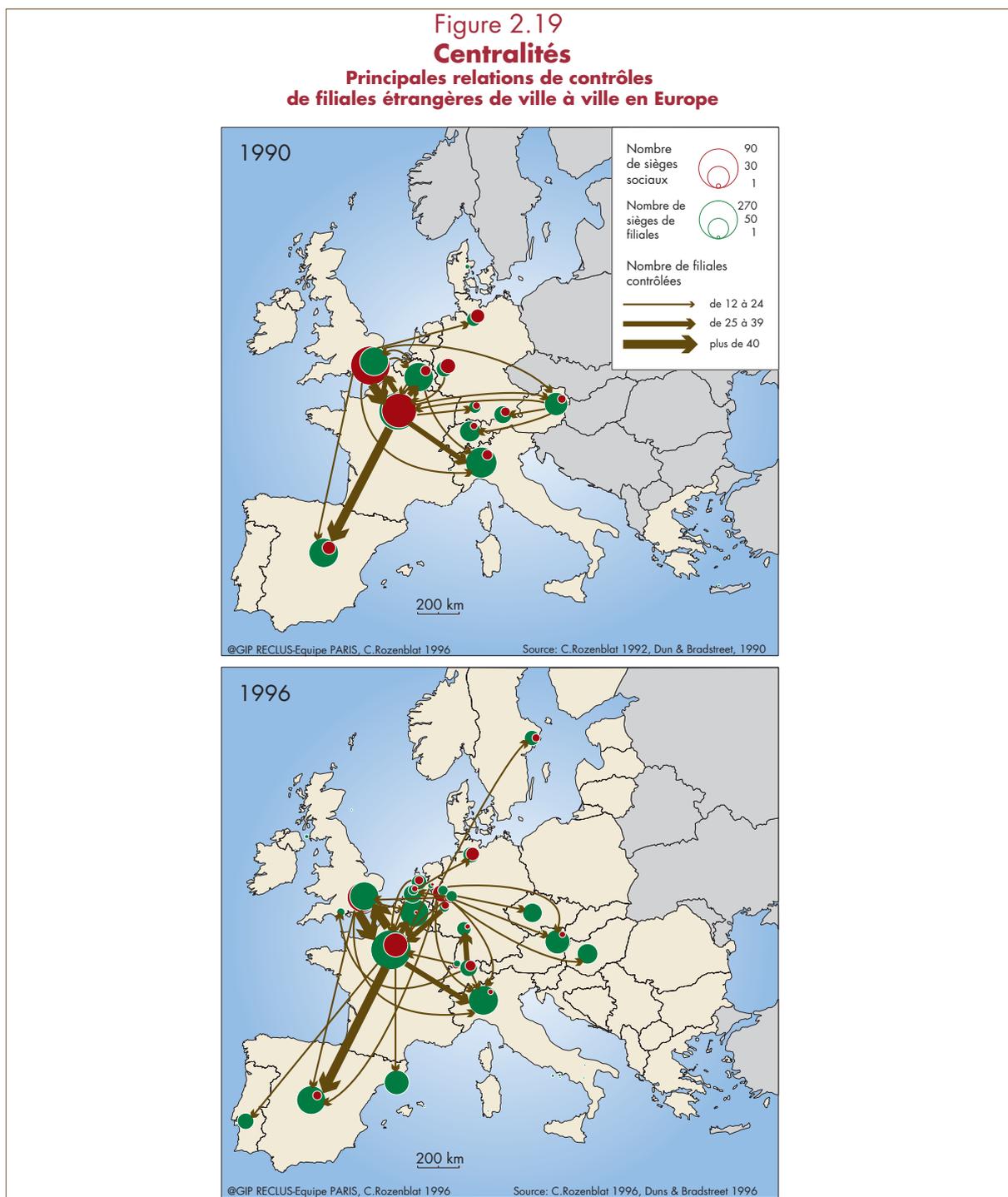
14. Rappelons qu'en réduisant les liaisons considérées précédemment (double et simple comptage), à la plus forte liaison de chaque ville (arbre maximum du graphe), on oriente artificiellement les liaisons de chacun des deux graphes. Chaque ville n'entretient qu'une liaison préférentielle avec une autre ville (à moins que deux relations ne soient de même valeur).

que la plupart des autres villes européennes accueillent des groupes (maisons mères ou filiales) qui ont bien souvent aussi des filiales ou maisons mères à Paris. En dehors de cette tendance dominante, quelques sous polarisations apparaissent. Milan se distingue si l'on considère toutes les filiales (double comptage). Londres, Bruxelles, Madrid, Varsovie, Prague et Vienne ressortent pour la seule présence des entreprises (simple compte (2. 18.b)). Paris et le groupe formé par ces huit villes dessinent les contours des villes polarisant l'organisation des entreprises en Europe. Un système multi-polarisé se révèle autour de Paris qui le domine largement (fig. 2.18 bis). L'insertion des villes dans les réseaux européens des grandes entreprises se diffuse donc de manière extrêmement hiérarchique. Le système urbain adopte une forme qui renforce aux premiers abords la position d'un faible nombre de grandes métropoles comme notamment Madrid, Bruxelles ou Milan qui commencent à émerger et à accompagner Paris et Londres dans le tissage international des grandes entreprises en Europe.



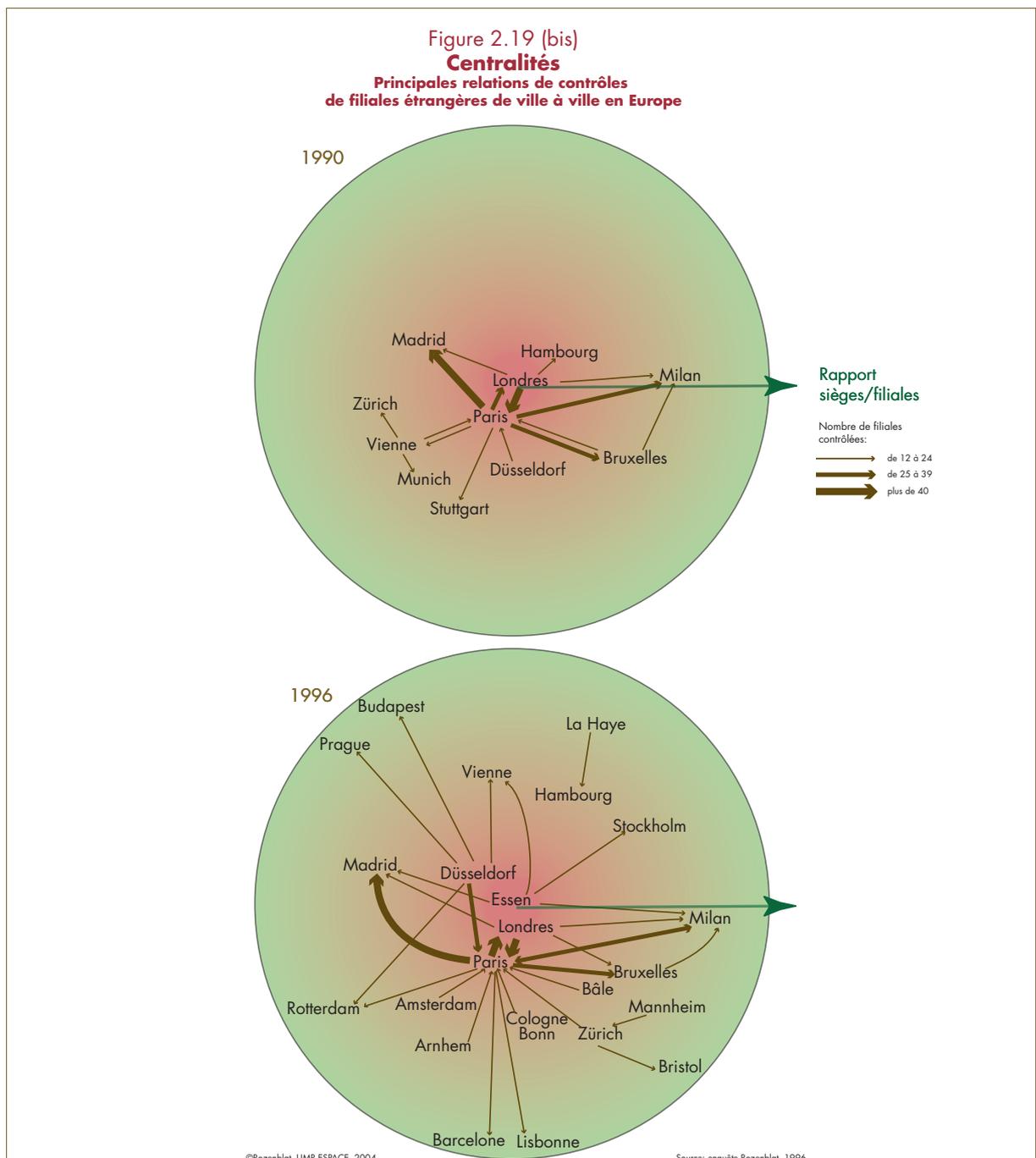
2.2.1.e. La centralité des villes dans l'organisation hiérarchique des entreprises

Les positions de pouvoir des villes dans ces réseaux des groupes complètent ces visions, en définissant des centralités dans le système urbain¹⁵ (fig. 2.5 – III, p. 71). Ce système de pouvoir entre les villes renforce les interdépendances sur un territoire de plus en plus vaste, mais reste très sélectif (fig. 2.19). Participant à un processus de diffusions spatiales hiérarchiques, les villes les plus centrales dans ces réseaux de pouvoir voient leur position renforcée entre 1990 et 1996 : c'est le cas du triangle Londres-Paris-Bruxelles, ainsi que des villes allemandes, néerlandaises ou Suisses qui émergent au centre de l'Europe. À la périphérie, Lisbonne, Stockholm ou encore Budapest apparaissent.



15. Rappelons que ces centralités sont construites à partir des liens de filiations entre les maisons mères des groupes et leurs filiales étrangères.

Ainsi, le système des villes européennes fortement intégrées par les entreprises multinationales se renforce et s'étoffe. Les interactions entre ces villes augmentant, on peut dire qu'elles forment un «système urbain européen» représentant les pôles majeurs autour desquels se tisse l'intégration économique européenne. Les villes les plus centrales sont avant tout celles dont le rapport nombre de sièges / nombre de filiales est le plus élevé (fig. 2.19 bis). Londres est de ce point de vue au centre du *réseau de pouvoir* des entreprises. Mais c'est Paris qui est reliée au plus grand nombre de villes. Bruxelles, Milan et Madrid forment une première couronne périphérique en 1990, qui s'affirme en 1996. Des relations de pouvoir transversaux apparaissent dès 1990 autour de Vienne et de Bruxelles vers Milan. Ces relations transversales se multiplient en 1996 autour de Düsseldorf, Essen, La Haye ou Zürich. Ces villes forment des centres secondaires du pouvoir des entreprises multinationales.



2.2.1.f. Amsterdam : relais international dans l'organisation des entreprises

Grâce à la prise en compte des *sièges intermédiaires* dans les réseaux d'entreprises (fig. 2.5 – IV, p. 72 et fig. 2.7 C p. 73), Amsterdam apparaît comme ayant un rôle tout à fait particulier de *relais international* de près de la moitié des groupes de notre échantillon (en 1990 comme en 1996). Ces groupes européens localisent des filiales étrangères à Amsterdam, ces filiales détenant elles-mêmes des sous-filiales à l'étranger. La fonction de ces filiales intermédiaires est essentiellement financière. Elles bénéficient des avantages fiscaux offerts aux Pays-Bas (à la fois pour les filiales étrangères mais aussi pour les entreprises détenant des filiales à l'étranger [Mignolet, Pierre, 1998]), et des fonctions internationales de la ville qui sont largement plus développées qu'on ne l'attendrait de son niveau de population d'à peine plus d'un million d'habitants (Rozenblat, Cicille, 2003). Les fonctions internationales d'Amsterdam sont notamment très développées dans les domaines financiers et aéroportuaires qui sont, comme on l'a vu, les fonctions les plus fortement liées à l'attractivité pour les sièges sociaux des groupes. La ville de Luxembourg joue également ce rôle mais de manière bien moindre (12 groupes de l'échantillon en 1990 et 8 en 1996).

2.2.1.g. Synthèse de la position des villes dans les réseaux d'entreprises à l'échelle européenne

Ainsi, quelques villes se partagent des rôles différenciés dans les réseaux internationaux des entreprises : Londres pour la centralité du pouvoir, Paris pour le rayonnement et la polarisation. Bruxelles, Madrid, Milan et Düsseldorf forment une première couronne autour de ce bi-pôle contribuant à intégrer, à des degrés divers selon les mesures, d'autres villes comme Vienne, Zürich, Barcelone, Munich, Hambourg, Essen, etc. Les filiales intermédiaires de l'internationalisation des réseaux d'entreprises révèlent le rôle particulier d'Amsterdam comme relais international.

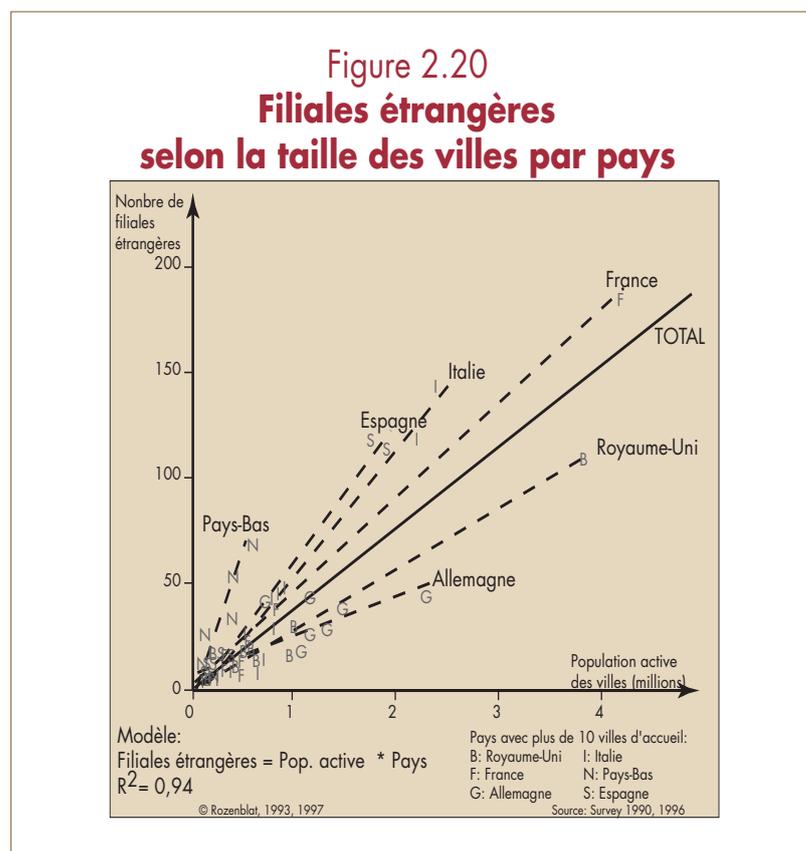
Ce système européen est en cours de constitution en relation avec le système mondial des villes et les systèmes urbains nationaux. L'articulation du système continental avec le système mondial n'a encore jamais été montrée en Europe dans une perspective multi-échelles : elle est au cœur de notre projet de recherches futures. À l'échelle inférieure, la relation entre le système continental et les systèmes nationaux de villes a, en revanche, déjà largement été explorée (Rozenblat, 1992, 1997, 1998).

2.2.2. Les systèmes urbains nationaux et l'organisation spatiale des firmes multinationales

L'intégration des villes dans le système européen se construit en partie sur les structures nationales robustes héritées des constructions régionales et nationales. Les niveaux moyens d'internationalisation se couplent avec les structures territoriales nationales des systèmes urbains pour définir le niveau de chaque ville pour son *attractivité* et son *rayonnement* européens. Les réseaux d'entreprises, en pénétrant dans chaque pays, définissent des systèmes nationaux de relations fortement contraints par les structures de leurs organisations urbaines.

2.2.2.a. Attractivité des filiales étrangères et systèmes urbains nationaux

À partir des localisations des filiales étrangères (fig. 2.5 – I, p. 67), on distingue en 1990, comme en 1996, un fort effet national qui attribue pour chaque pays des taux de pénétration des filiales étrangères significativement différents. Il y a bien un effet général de la taille des villes, mais différent selon la nationalité de chaque ville (Rozenblat, 1993). Ainsi, à population égale, une ville néerlandaise aura tendance à accueillir plus de filiales étrangères qu'une ville française. Ceci peut se vérifier statistiquement grâce à une analyse de variance (prenant en compte la nationalité des villes) couplée à une régression (prenant en compte leur population) (fig. 2.20). On obtient ainsi un fort pouvoir explicatif de l'importance des filiales étrangères dans les villes ($R^2=94\%$). Ceci montre que des effets nationaux demeurent très importants pour qualifier les villes (environ 30% de la



variance, la taille seule en intégrant 64%). Les villes ont non seulement les niveaux de fonctions correspondant à la taille qu'elles ont acquise sur une longue période, en grande partie grâce au développement de leur système urbain national, mais en plus, la qualité d'ouverture nationale leur confère une capacité moyenne plus ou moins forte, selon les pays, à s'ouvrir aux entreprises multinationales étrangères. Selon Mucchielli et Puech (2003), les différences d'attractivités des pays européens pour les entreprises étrangères seraient principalement déterminées par les différences de salaire. D'autres insistent sur les pressions fiscales (Mignolet, Pierre, 1998).

Les deux niveaux géographiques, urbain et national, se combinent donc bien pour déterminer les choix de localisations dans une approche multiniveaux, abordée à partir de données régionales par Mucchielli et Puech (2003). La population des villes et les caractéristiques nationales sont encore des structures incontournables pour l'étude des territoires. Ainsi, il est important de garder à l'esprit le semis des villes européennes (fig. 2.13, p. 81). La hiérarchisation des villes et leur espacement restent deux facteurs importants de leur insertion dans les réseaux. Des réseaux de grandes villes régulièrement espacés, comme c'est le cas à l'Est de l'Europe, pourraient induire une large diffusion des réseaux internationaux dans l'ensemble du système. L'aspect tardif de l'internationalisation de ces pays entraîne toutefois un risque qui demeure plus élevé qu'ailleurs en Europe (Michalet, 1999).

2.2.3.b. Attractivité des filiales étrangères par niveau de villes

En effet, les filiales étrangères des entreprises multinationales sont très fortement regroupées dans les plus grandes villes des pays d'Europe centrale et orientale et parfois uniquement dans la capitale (tab.2.6). Elles le sont bien plus qu'en Europe de l'Ouest (89% contre 73%), mais on peut penser que cette situation évoluera, puisqu'en Europe de l'Ouest on est passé de 78% à 73% de concentration dans les grandes villes sur la période 1990-1996. Cette baisse de concentration dans les villes de plus de 200 000 habitants, s'est d'ailleurs surtout opérée au profit des espaces situés en dehors de notre champ urbain (villes de moins de 10 000 habitants), ceci étant surtout visible en Suisse et au Royaume-Uni. À l'inverse, des pays comme la France ou l'Irlande voient leur niveau supérieur urbain renforcé entre les deux dates, au principal détriment des villes moyennes (entre 100 000 et 200 000 habitants).

Tableau 2.6
Localisation des filiales étrangères par niveau urbain
PAR PAYS

| 1990 | VILLES DE PLUS DE 200 000 HABITANTS | | VILLES DE MOINS DE 200 000 HABITANTS | | HORS DES VILLES | | TOTAL | PART de chaque pays | | | |
|--------------------------------|-------------------------------------|-------------|---|-------------|--|-------------|-----------------|---------------------|-------------|---------------------------------------|--------------------------------|
| | NOMBRE | % | NOMBRE | % | NOMBRE | % | | % Par Région | % Par pays | | |
| Europe de l'Ouest: | | | | | | | | | | | |
| AUTRICHE | 99 | 81,1 | 15 | 12,3 | 8 | 6,6 | 122 | 4,4 | | | |
| BELGIQUE | 171 | 76,3 | 38 | 17,0 | 15 | 6,7 | 224 | 8,0 | | | |
| ALLEMAGNE | 350 | 79,9 | 64 | 14,6 | 24 | 5,5 | 438 | 15,7 | | | |
| DANEMARK | 43 | 69,4 | 10 | 16,1 | 9 | 14,5 | 62 | 2,2 | | | |
| ESPAGNE | 318 | 90,9 | 26 | 7,4 | 6 | 1,7 | 350 | 12,5 | | | |
| FRANCE | 290 | 69,9 | 94 | 22,7 | 31 | 7,5 | 415 | 14,8 | | | |
| ROYAUME UNI | 219 | 76,3 | 64 | 22,3 | 4 | 1,4 | 287 | 10,3 | | | |
| GRECE | 50 | 94,3 | 3 | 5,7 | 0 | 0,0 | 53 | 1,9 | | | |
| IRLANDE | 41 | 74,5 | 10 | 18,2 | 4 | 7,3 | 55 | 2,0 | | | |
| ITALIE | 220 | 79,7 | 47 | 17,0 | 9 | 3,3 | 276 | 9,9 | | | |
| LUXEMBOURG | 22 | 100,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 22 | 0,8 | | | |
| PAYS-BAS | 189 | 71,6 | 57 | 21,6 | 18 | 6,8 | 264 | 9,4 | | | |
| SUISSE | 117 | 75,0 | 29 | 18,6 | 10 | 6,4 | 156 | 5,6 | | | |
| Total Europe de l'Ouest | 2187 | 78,2 | 465 | 16,6 | 145 | 5,2 | 2797 | 100,0 | | | |
| | Source: Enquête 1990 | | | | | | | | | | |
| 1996 | VILLES DE PLUS DE 200 000 HABITANTS | | VILLES ENTRE 100.000 ET 200 000 HABITANTS | | VILLES ENTRE 10.000 ET 100 000 HABITANTS | | HORS DES VILLES | | TOTAL | PART de chaque pays % Par Région | PART de chaque pays % Ensemble |
| | NOMBRE | % | NOMBRE | % | NOMBRE | % | NOMBRE | % | | | |
| Europe de l'Ouest: | | | | | | | | | | | |
| AUTRICHE | 130 | 82,3 | 1 | 0,6 | 12 | 7,6 | 15 | 9,5 | 158 | 5,2 | 4,2 |
| BELGIQUE | 200 | 76,3 | 5 | 1,9 | 28 | 10,7 | 29 | 11,1 | 262 | 8,6 | 6,9 |
| ALLEMAGNE | 369 | 72,2 | 10 | 2,0 | 77 | 15,1 | 55 | 10,8 | 511 | 16,7 | 13,5 |
| DANEMARK | 60 | 61,9 | 4 | 4,1 | 15 | 15,5 | 18 | 18,6 | 97 | 3,2 | 2,6 |
| ESPAGNE | 283 | 91,6 | 5 | 1,6 | 6 | 1,9 | 15 | 4,9 | 309 | 10,1 | 8,2 |
| FRANCE | 355 | 78,9 | 9 | 2,0 | 39 | 8,7 | 47 | 10,4 | 450 | 14,7 | 11,9 |
| ROYAUME UNI | 242 | 56,0 | 44 | 10,2 | 83 | 19,2 | 63 | 14,6 | 432 | 14,1 | 11,4 |
| GRECE | 40 | 78,4 | 0 | | 0 | 0,0 | 11 | 21,6 | 51 | 1,7 | 1,3 |
| IRLANDE | 47 | 83,9 | 4 | 7,1 | 3 | 5,4 | 2 | 3,6 | 56 | 1,8 | 1,5 |
| ITALIE | 223 | 79,1 | 15 | 5,3 | 14 | 5,0 | 30 | 10,6 | 282 | 9,2 | 7,5 |
| LUXEMBOURG | 22 | 100,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 22 | 0,7 | 0,6 |
| PAYS-BAS | 172 | 66,4 | 14 | 5,4 | 42 | 16,2 | 31 | 12,0 | 259 | 8,5 | 6,8 |
| SUISSE | 88 | 52,4 | 6 | 3,6 | 28 | 16,7 | 46 | 27,4 | 168 | 5,5 | 4,4 |
| Total Europe de l'Ouest | 2231 | 73,0 | 117 | 3,8 | 347 | 11,4 | 362 | 11,8 | 3057 | 100,0 | 80,8 |
| Europe du Nord: | | | | | | | | | | | |
| FINLANDE | 44 | 80,0 | 0 | 0,0 | 9 | 16,4 | 2 | 3,6 | 55 | 18,8 | 1,5 |
| NORVEGE | 41 | 50,0 | 5 | 6,1 | 10 | 12,2 | 26 | 31,7 | 82 | 28,0 | 2,2 |
| SUEDE | 57 | 36,5 | 0 | 0,0 | 42 | 26,9 | 57 | 36,5 | 156 | 53,2 | 4,1 |
| Total Europe du Nord | 142 | 48,5 | 5 | 1,7 | 61 | 20,8 | 85 | 29,0 | 293 | 100,0 | 7,7 |
| Europe Centrale: | | | | | | | | | | | |
| BULGARIE | 15 | 100,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 15 | 4,2 | 0,4 |
| REPUBLIQUE TCHEQUE | 75 | 81,5 | 4 | 4,3 | 6 | 6,5 | 7 | 7,6 | 92 | 25,7 | 2,4 |
| HONGRIE | 75 | 90,4 | 2 | 2,4 | 3 | 3,6 | 3 | 3,6 | 83 | 23,2 | 2,2 |
| POLOGNE | 84 | 90,3 | 3 | 3,2 | 3 | 3,2 | 3 | 3,2 | 93 | 26,0 | 2,5 |
| ROUMANIE | 16 | 100,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 16 | 4,5 | 0,4 |
| SLOVAQUIE | 26 | 86,7 | 0 | 0,0 | 4 | 13,3 | 0 | 0,0 | 30 | 8,4 | 0,8 |
| EX-YOUGOSLAVIE | 28 | 96,6 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 1 | 3,4 | 29 | 8,1 | 0,8 |
| Total Europe centrale | 319 | 89,1 | 9 | 2,5 | 16 | 4,5 | 14 | 3,9 | 358 | 100,0 | 9,5 |
| TOTAL | 2748 | 72,6 | 134 | 3,5 | 429 | 11,3 | 473 | 12,5 | 3784 | | 100,0 |
| | Source: Enquête 1996 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | ©GIP RECLUS-Equipe PARIS, C.Rozenblat | |

À l'intérieur des principaux pays d'Europe de l'Ouest, cette évolution est parfois moins visible mais pourtant bien présente (fig.2.21). Dans les deux pays où la structure urbaine est dominée par une ville primatale (France, Royaume-Uni), tout comme dans des pays où la structure urbaine est peu hiérarchisée (Allemagne, Pays-Bas), l'ensemble des courbes de concentration des entreprises semblent rattraper, en quelque sorte, la courbe de population. En Espagne et en Italie au contraire, la concentration dans les deux premières villes se renforce au détriment des villes suivantes. La forme de la hiérarchie urbaine n'agit donc pas de manière uniforme pour déterminer l'évolution relative des hiérarchisations des fonctions, mais il est pourtant très clair que la forme de la hiérarchie urbaine influence fortement celle de la hiérarchisation des villes par les entreprises. Là où les courbes de population sont convexes (Allemagne, Pays-Bas, Italie), celles des entreprises le sont aussi et il en est de même pour les courbes concaves (France, Grande-Bretagne, Espagne). Dans chaque pays, les courbes de concentration des entreprises favorisent toujours les plus grandes villes : c'est un des reflets de la *métropolisation*.

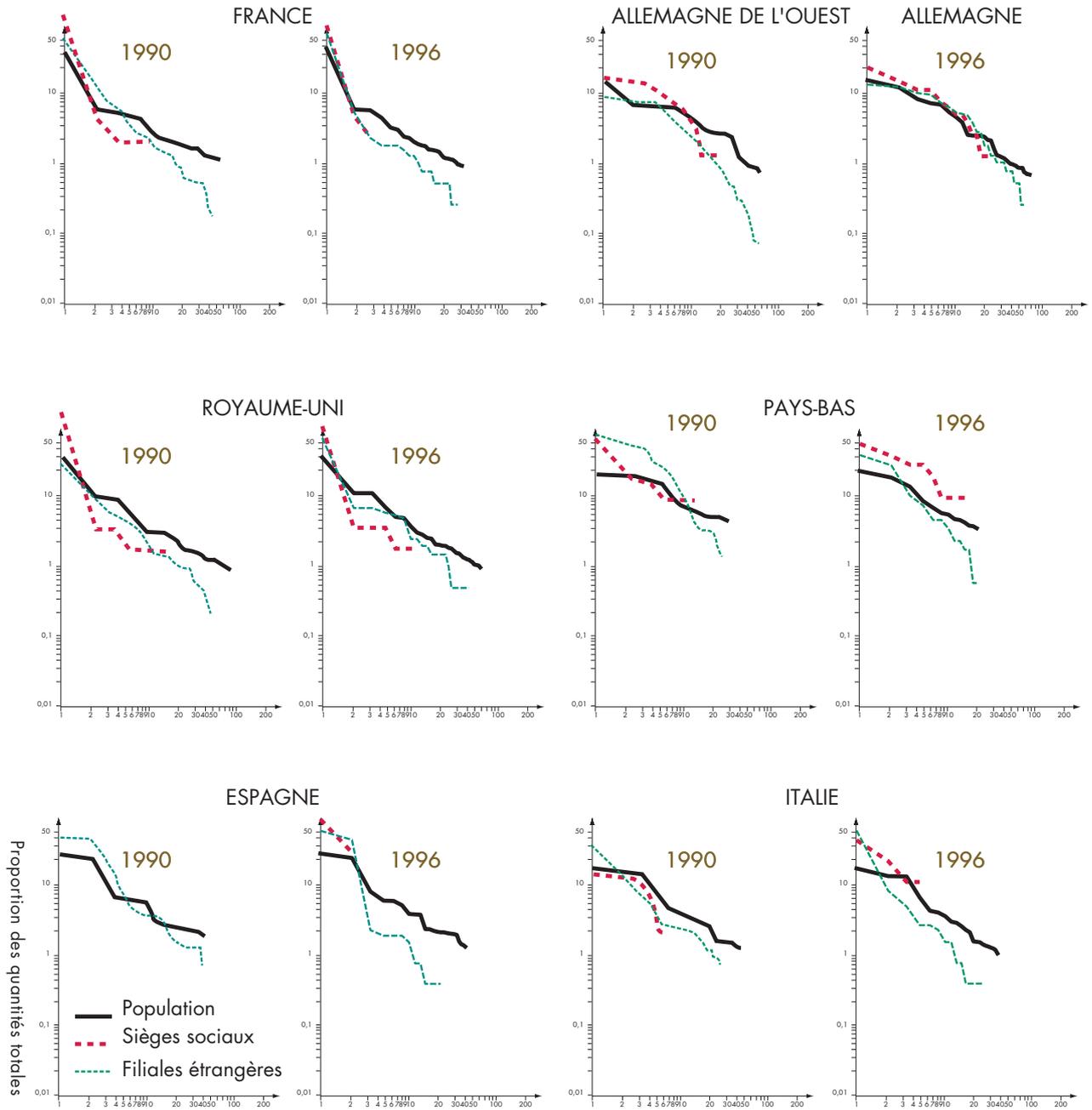
L'évolution relative de la hiérarchisation des sièges et des filiales, par rapport à la hiérarchisation urbaine, semble plutôt se comporter selon l'ancienneté du processus d'internationalisation des villes de chaque pays. En effet, en France, au Royaume-Uni, en Allemagne ou aux Pays-Bas, l'ensemble des courbes se sont resserrées et rapprochées de la hiérarchie de la taille des villes entre les deux dates. La hiérarchie urbaine serait donc comme une sorte d'attracteur, et à terme les différentes hiérarchies d'un même territoire s'ajusteraient les unes sur les autres, se renforçant mutuellement. La hiérarchie urbaine peut elle-même également subir des transformations dues à la concentration des autres fonctions.

On peut alors se demander si la différence s'estompera à l'avenir par une diminution de la hiérarchisation des villes par les entreprises multinationales, ou au contraire par une accentuation de la hiérarchie urbaine. La courte période étudiée ne permet pas de faire de projection, mais une issue probable est une alternative entre ces deux solutions extrêmes, c'est-à-dire un léger renforcement du sommet de la hiérarchie urbaine européenne (suite à la métropolisation), simultané à une diffusion plus large des entreprises dans les villes.

Ces quelques éléments d'analyse permettent d'appréhender les courbes rang-taille de l'ensemble des pays européens en 1996. Une part de ces pays était trop peu touchée par l'internationalisation des entreprises en 1990 pour être représentée de manière significative. Le réseau urbain est montré ici plus complètement (ensemble des villes de plus de 10 000 habitants) et l'ensemble des lieux d'accueil des entreprises est pris en compte dans la hiérarchisation (fig.2.22). On remarque notamment des similitudes fortes, dans les types de réseaux urbains peu hiérarchisés, entre les Pays-Bas et la Suisse, tous deux internationalisés de manière très précoce en Europe, ou à l'autre extrême entre le Portugal et la République Tchèque, au contraire récemment investis par les entreprises multinationales.

Le cas plus général des réseaux urbains primatiaux montre des pays d'Europe de l'Ouest avec des formes proches de celles des pays scandinaves. La Suède est à cet égard proche du modèle britannique, avec des concentrations d'entreprises relativement faibles pour les villes rangées à la suite de la ville dominant le réseau urbain national (Stockholm et Londres), mais avec des villes moyennes bien présentes pour les entreprises, comparées à la population qu'elles regroupent.

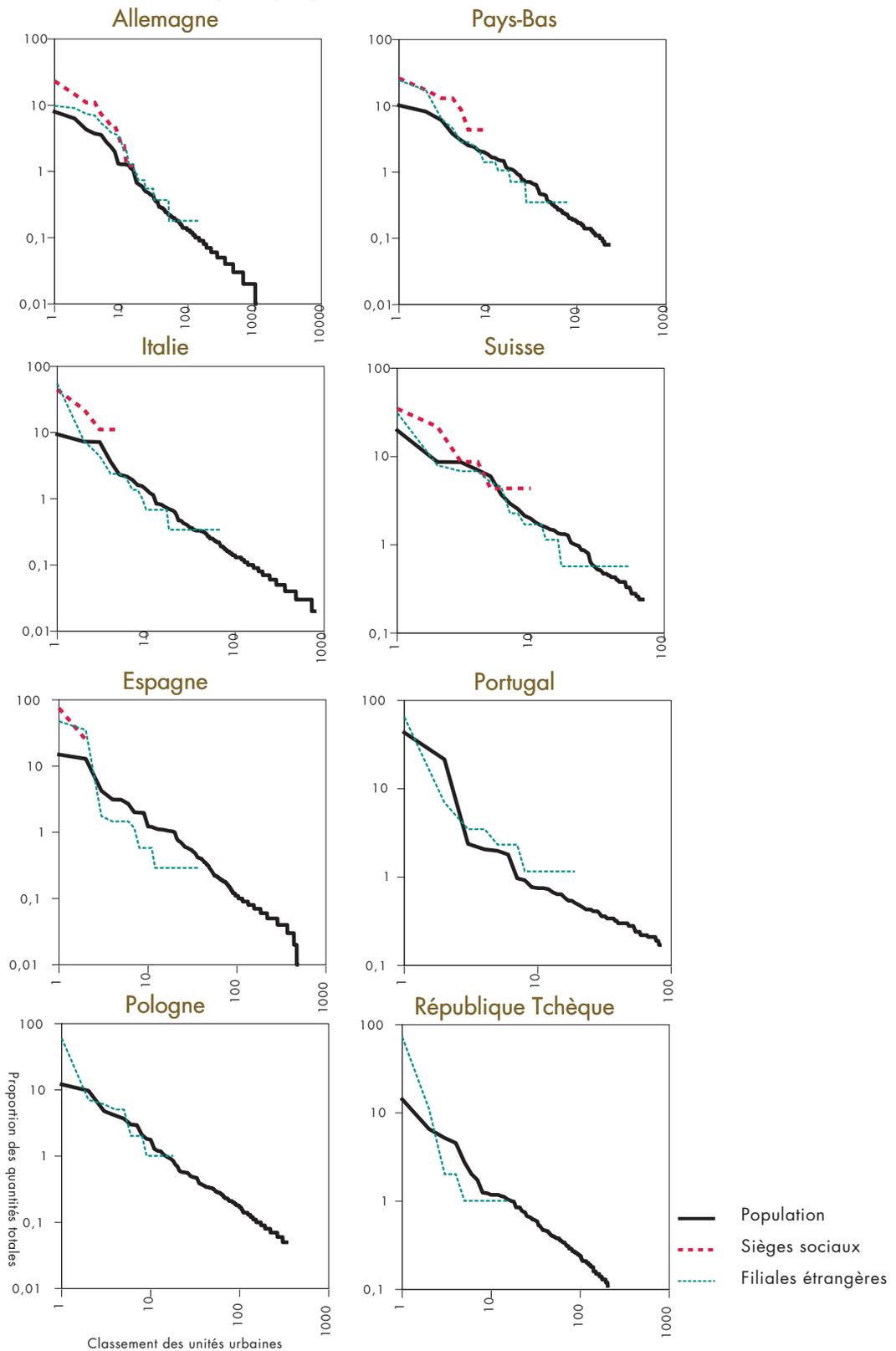
Figure 2.21
**Hierarchies des villes européennes (de plus de 200 000 hab.)
 selon leur population et leurs entreprises multinationales*
 par pays**



Classement des unités urbaines
 @Rozenblat, Equipe PARIS-GIP RECLUS, 1997

* source: enquêtes C.Rozenblat, Equipe P.A.R.I.S.,GIP RECLUS, 1990-1996

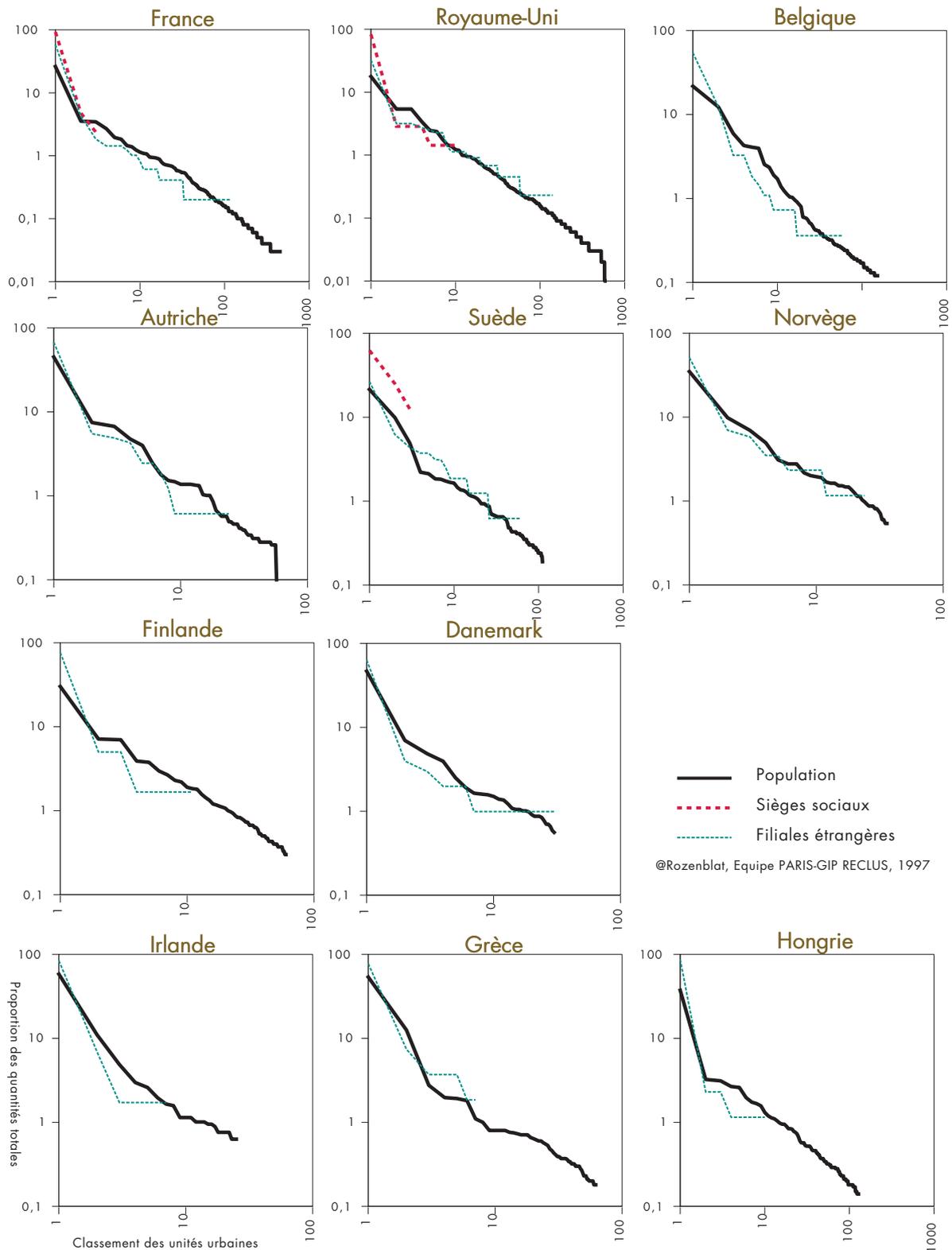
Figure 2.22
Hiéranhies des villes européennes (de plus de 10 000 hab.)
selon leur population et leurs entreprises multinationales*
par pays en 1996



@Rozenblat, Equipe PARIS-GIP RECLUS, 1997

* Source enquête Rozenblat, 1996

Figure 2.22 (suite)
**Hiérarchies des villes européennes (de plus de 10 000 hab.)
 selon leur population et leurs entreprises multinationales*
 par pays en 1996**



* Source enquête Rozenblat, 1996

Un dernier groupe concerne des pays assez faiblement internationalisés comme l'Irlande, la Grèce, ou la Hongrie. La concentration des filiales étrangères dans les villes suit à peu près celle de la population, même si la plus grande ville, la capitale, est toujours renforcée. Mais l'internationalisation des territoires est ici assez bien entamée à l'inverse d'autres pays d'Europe centrale, comme la Roumanie, la Bulgarie, la Slovaquie, où la concentration des filiales étrangères dans la capitale est quasi-totale et leur représentation n'aurait aucun sens.

Dans les pays les moins intégrés, une très forte concentration dans la capitale est de règle. Nous n'observons ici que la phase initiale de la pénétration nationale des capitaux étrangers. On peut suggérer que très rapidement après l'extension du phénomène, la hiérarchisation des villes par les entreprises suivra la forme de la hiérarchie urbaine, comme c'est le cas dans les pays déjà plus avancés dans ce processus.

2.2.2.c. Les réseaux nationaux de villes dans l'internationalisation des entreprises

Les réseaux d'entreprises multinationales, en pénétrant les systèmes urbains de chaque pays, tissent des réseaux entre les villes de même nationalité. En effet, les *graphes complets*, construits entre toutes les entreprises de chaque groupe, révèlent des liaisons nationales entre les filiales étrangères de mêmes groupes situées dans les mêmes pays (fig. 2.5 – II, p. 68). On montre alors pour chaque pays les villes investies des mêmes entreprises étrangères. Cette hypothèse des liaisons potentielles à l'intérieur des groupes à l'étranger maintient une opposition entre les systèmes urbains nationaux peu hiérarchisés comme ceux de l'Allemagne, où les relations à l'intérieur des groupes sont spatialement peu polarisées, et les pays à hiérarchie plus prononcée comme la France, le Royaume-Uni, ou bi-polaire comme l'Espagne ou l'Italie. La Suède s'écarte de ce modèle avec une multipolarité assez prononcée dans un réseau urbain pourtant bien hiérarchisé.

Ainsi, en Allemagne, plusieurs polarisations s'articulent à partir de Essen, Munich, Francfort, Augsbourg, Düsseldorf, Hambourg, Dresde, Saarbruck, Chemnitz, Berlin ou Nuremberg. Les multinationales étrangères s'appuient souvent simultanément sur plusieurs de ces villes, mais pas toujours les mêmes, ce qui ne crée aucune polarisation véritablement notable parmi les 22 villes bien intégrées dans ces réseaux. On observe le même phénomène en Suède et aux Pays-Bas, même si c'est de manière moindre. En Suède, où le système urbain est pourtant primatial, apparaissent cinq villes (Stockholm, Göteborg, Helsingborg, Karlstad et Molndal) avec des relations nombreuses développées avec Stockholm, mais également des relations transversales entre les quatre autres villes. Aux Pays-Bas, Amsterdam, Rotterdam et La Haye constituent ensemble le noyau urbain national très investi par les mêmes entreprises étrangères.

À l'inverse, de fortes polarisations apparaissent au Royaume-Uni et en France. À partir de Londres s'organisent les villes britanniques les plus investies par des entreprises étrangères (Manchester, Bradford-Leeds, Birmingham, Derby, Kingston upon Hull et Coventry). En France, Lyon, et secondairement Lille, sont très reliées à Paris (mais sont peu liées entre elles).

En Italie et en Espagne, la domination bi-polaire du système urbain s'affirme par son insertion dans les réseaux d'entreprises multinationales. Madrid et Barcelone sont très souvent investies simultanément par les mêmes groupes (plus de 50 liens). C'est moins prononcé pour Milan et Rome qui ne laissent toutefois aucune autre ville émerger.

Il semble donc que la diffusion des entreprises multinationales dans chaque pays soit plus précoce dans les systèmes urbains peu hiérarchisés que dans les systèmes primatiaux. Cela n'augure toutefois nullement de la dynamique future de cette diffusion. En effet, Sophie Baudet-Michel a montré que pour certaines catégories d'entreprises, comme les services techniques et d'ingénierie aux entreprises, la concentration a été très prononcée à Paris lors de leur apparition (fin du XIX^e siècle), mais ils se sont ensuite rapidement diffusés dans le système urbain français en atteignant une meilleure couverture territoriale que dans le système allemand (Baudet-Michel, 1998, p. 343). La diffusion spatiale hiérarchique n'est donc un processus ni linéaire, ni continu dans le temps. Des accélérations peuvent être produites par des villes relayant et diffusant les processus.

2.2.3.d. Les villes relais d'entrée des investissements étrangers

À l'intérieur de chaque système urbain national, il semble, en effet, que les diffusions des entreprises multinationales se fassent par étapes (fig. 2.5 – IV, p. 72), s'appuyant sur des villes utilisées par les entreprises comme des *relais d'entrée* (fig. 2.7 A, p. 73). Dans les formes régionales d'organisation des entreprises, des sièges intermédiaires concentrent, en effet, le plus souvent le contrôle national des filiales. Les villes les plus attractives pour ce type de sièges intermédiaires d'entrée des investissements étrangers sont les grandes villes, en particulier celles qui dominent des systèmes urbains très primatiaux comme Londres, Paris, Vienne, Milan, Madrid, Barcelone et Bruxelles. Ainsi, depuis ces villes centrales, les entreprises rayonnent vers d'autres villes nationales. Ce type de fonction de relais est toutefois spatialement différent selon les villes. Madrid et Barcelone assument ce rôle avec la même intensité, mais pas avec la même couverture territoriale : Madrid contrôle des sous-filiales d'entreprises étrangères dans toute l'Espagne, tandis que Barcelone a un rayonnement qui se réduit à la Catalogne. Londres est de ce point de vue assez semblable à Barcelone : plus de la moitié des sous-filiales étrangères qu'elle contrôle se situe dans sa propre région urbaine.

De manière générale, les fonctions de relais d'entrée contribuent à renforcer les hiérarchies urbaines nationales ou régionales en amplifiant le rôle central de quelques villes utilisées comme des étapes indispensables à la pénétration des capitaux. Ces villes, en tant que relais d'entrée doivent offrir aux entreprises l'information et la connaissance de l'ensemble des territoires nationaux, mais aussi leur accessibilité en termes à la fois de transport, de contacts institutionnels etc. Cela renforce dans ces villes la demande de fonctions administratives centrales et d'infrastructures qui elles-mêmes renforcent l'attractivité des villes...

2.2.2.e. Les villes relais de sortie des investissements

À l'inverse, des villes *relais de sortie* secondent la ville de la maison mère du groupe en accueillant une filiale nationale contrôlant une partie des actifs étrangers (fig. 2.7 B p. 73). Ces villes jouent le rôle de « tremplin » vers l'étranger, comme c'est le cas pour Paris, Londres ou Vienne. Dans d'autres cas, cette situation résulte de concentrations verticales ou horizontales d'entreprises qui ont conservé une relative indépendance entre les sièges des différentes activités initiales.

L'entreprise Veba (présente dans nos deux enquêtes) est un cas typique de cette forme d'organisation. Elle est en effet le résultat de la fusion d'entreprises de pétrochimie (Huls A.G., Raab Karcher et Veba Oel dont les sièges sont à Essen et Stinnes interoil à Hambourg), d'entreprises d'énergie (Preussenelektrika à Hanovre), d'entreprises de transport et d'entreposage (à Essen et Lubeck) et d'entreprises de ventes en gros (à Essen et Kaiserlautern). Les filiales étrangères de Veba sont contrôlées depuis l'ensemble de ces villes. On peut penser que ces fusions-acquisitions d'entreprises ont été réalisées depuis les années 1990 avec la même intensité dans tous les pays. En revanche, tous les systèmes urbains n'offrent pas les mêmes possibilités aux entreprises de conserver des sièges « éclatés » entre plusieurs lieux. Si les villes allemandes (Essen, Stuttgart, Cologne-Bonn, et dans une moindre mesure Francfort), quelques villes britanniques (comme Birmingham) ou autrichiennes (comme Linz) peuvent remplir la fonction de sièges de filiales étrangères, c'est moins le cas des villes françaises en dehors de Paris.

À l'intérieur du territoire français, une étude portant sur les commandements inter-urbains des sièges des entreprises multi-établissements¹⁶ confirme, à un autre niveau d'organisation des entreprises, la forte polarisation du pouvoir national des entreprises à Paris (Rozenblat, 1998). D'autres villes françaises créent des sous-pôles de taille très réduite grâce aux sièges de quelques grandes entreprises nationales. C'est par exemple le cas de Clermont-Ferrand (Michelin), Lyon (Renault Trucks), Saint-Étienne (Casino) ou Strasbourg (Aventis, Kronenbourg). Il semblerait que, depuis cette étude, les sièges implantés dans des capitales régionales françaises se soient plutôt affaiblis en termes de commandement. En effet, depuis dix ans, beaucoup de fonctions stratégiques ont été déplacées vers la capitale simultanément à des mouvements accrus de fuites des établissements d'autres fonctions (de production notamment) de Paris vers la province (Jourdan, 2004).

2.2.2.f. Origine des filiales : orientations régionales préférentielles

Les entreprises multinationales sont profondément enracinées dans la culture de leur pays d'origine, au-delà même du maintien des fonctions stratégiques¹⁷. Cela apparaît dans leurs structures d'organisation, leurs systèmes et procédés de développement dont les différences nationales ont notamment été mises en évidence dans le domaine du *management* ((Dupuy *et al.*, 1991 ; Schneider, Barsoux, 1997 ; Hofstede, 2001). De plus, des différences d'orientations spatiales des implantations, souvent négligées dans les recherches spatiales, peuvent être expliquées par la distance entre les pays (distance d'accès, distance économique ou culturelle) (Rennstich, 2002). Les deux effets de la distance et de l'organisation peuvent se combiner. Par exemple, les firmes répondent à des attractivités différentes selon qu'elles sont d'origine « domestiques » ou étrangères (Ó'hUallacháin, 1996 ; Co, 2002). Les entreprises nationales seraient plus sensibles à l'intensité des savoirs des territoires locaux, tandis que les entreprises étrangères seraient plus attirées par les effets d'agglomération. Les comportements des firmes à l'étranger sont également différents selon les nationalités : par exemple les entreprises belges auraient tendance à se suivre et à l'inverse les entreprises néerlandaises s'évitent (Crozet *et al.*, 2004).

16. À partir de l'Enquête annuelle des entreprises de 1992 à l'échelle des zones d'emplois.

17. Ce thème a déjà été abordé au chapitre 1 (p. 28).

Les choix de localisations de filiales contrôlées depuis chaque ville s'appuie, en partie, sur la proximité spatiale, laissant apparaître des *préférences régionales*¹⁸. Dans notre échantillon de groupes de 1990¹⁹, une opposition Nord-Sud prédomine²⁰ entre les villes détenant de manière préférentielle des filiales dans les pays du Sud de l'Europe (Londres, Paris, Milan et Lausanne) et les villes plus orientées vers le Nord (Essen, Cologne, La Haye) (Rozenblat, 1992, p. 201). Une dimension transversale²¹ oppose, en deuxième lieu, Londres plutôt tournée vers les pays périphériques d'Europe de l'Ouest (Irlande et Portugal), à Vienne, Zürich, Munich, Stuttgart et Cologne-Bonn qui contrôlent plus de filiales étrangères dans les pays d'Europe centrale. Au niveau transfrontalier, des proximités géographiques tendent à créer des liaisons préférentielles entre des villes proches : Munich et Zürich, Hambourg et Copenhague, Vienne et Budapest.

2.2.3. Les systèmes urbains régionaux : attractivités des villes et marchés de voisinage

En termes de proximité géographique, la distance entre les villes s'articule avec *l'accessibilité des villes à des marchés régionaux* (Rozenblat, 1992 ; Crozet, Muchielli, 2003). Nous avons pu confronter l'attractivité des villes pour les filiales des groupes avec cette accessibilité régionale (Rozenblat, 1992). Une analyse régionale sur l'ensemble des villes a été testée à partir des *potentiels régionaux de population* (Boursier-Mougenot *et al.*, 1993). Les indices d'accessibilité calculés pour chaque ville considèrent dans la fonction de potentiel l'ensemble des populations régionales européennes. Une fonction décroissante de la distance²² pondère la population de chaque région.

Le potentiel européen de chaque ville (sans effet de barrière aux frontières) ne semble pas déterminer directement en 1990 leur attractivité pour les entreprises étrangères : il n'ajoute rien à la population des villes dans l'explication de leur nombre de filiales (Rozenblat, 1992). C'est également le cas pour les potentiels d'accessibilité restreints aux populations nationales.

En revanche, le *potentiel de population étrangère* de chaque ville contribue à son attraction. Cette mesure représente comme une distance à des populations étrangères : plus les populations étrangères représentent une proportion élevée de la population accessible, plus la ville est attractive pour les investissements étrangers, toutes choses étant égales quant à sa taille. Ainsi, des villes comme Bâle ou Luxembourg attirent plus les entreprises étrangères grâce à la proximité de plusieurs frontières. Cet effet joue à l'échelon national sur les pays de petite superficie entourés de fortes densités de population comme les Pays-Bas, la Belgique ou la Suisse qui se sont internationalisés plus précocement que les autres.

18. Région entendue ici au sens d'une partie d'un continent.

19. En s'appuyant sur une analyse factorielle de correspondances réalisée sur une matrice orientée de ville à ville des filiations d'entreprises (fig. 2.5 – III, p. 71).

20. Cette structure apparaît sur le premier axe d'une analyse de correspondances, résumant 30% de la variance.

21 : Deuxième axe résumant 20% de la variance.

22. Exponentielle négative : comprise entre 1 et 0).

Les freins au commerce que constituent les frontières en Europe se seraient largement atténués entre 1976 et 1990, mais se stabiliseraient depuis 1990²³ (Head, Mayer, 2000). Ces effets de frontière dus aux proximités des marchés régionaux, que nous démontrons au niveau des villes, sont complémentaires de ceux constatés par Mucchielli et Puech (2003) sur les attractivités régionales de 7 pays européens pour les investissements étrangers français en 2000. Leur mesure du potentiel est calculée simplement à partir des PIB des régions NUTS1 (le potentiel est égal à la somme du PIB régional avec ceux des régions voisines). Selon leurs résultats, « *la probabilité d'implanter une filiale dans une région est d'autant plus forte que le potentiel marchand de cette région est important* » (Mucchielli, Puech, 2003, p. 140-141). Le potentiel marchand qu'ils calculent au niveau régional s'intègre dans une approche hiérarchisée de l'explication des localisations (États et régions).

Partant des villes vers les régions et les États, notre démarche rejoint cette approche multi-échelles. La base de nos études est constituée des grandes agglomérations de populations et des hiérarchies urbaines. Cette base territoriale intègre en grande partie les « potentiels marchands » des régions à partir des « potentiels de population ». Les richesses différentielles des régions peuvent introduire quelques nuances entre potentiels de population et potentiel de richesse. Toutefois, en 1990, les PIB régionaux étaient encore peu connus en l'Europe²⁴. Il serait intéressant de réitérer cette analyse en croisant les deux types de démarches : ascendante, des villes vers les régions et les pays d'un côté, et descendante des pays vers les régions, de l'autre. Les indicateurs urbains et régionaux pourraient alors être confrontés aux indicateurs économiques (PIB, coût du travail et effets d'agglomération des firmes par activité).

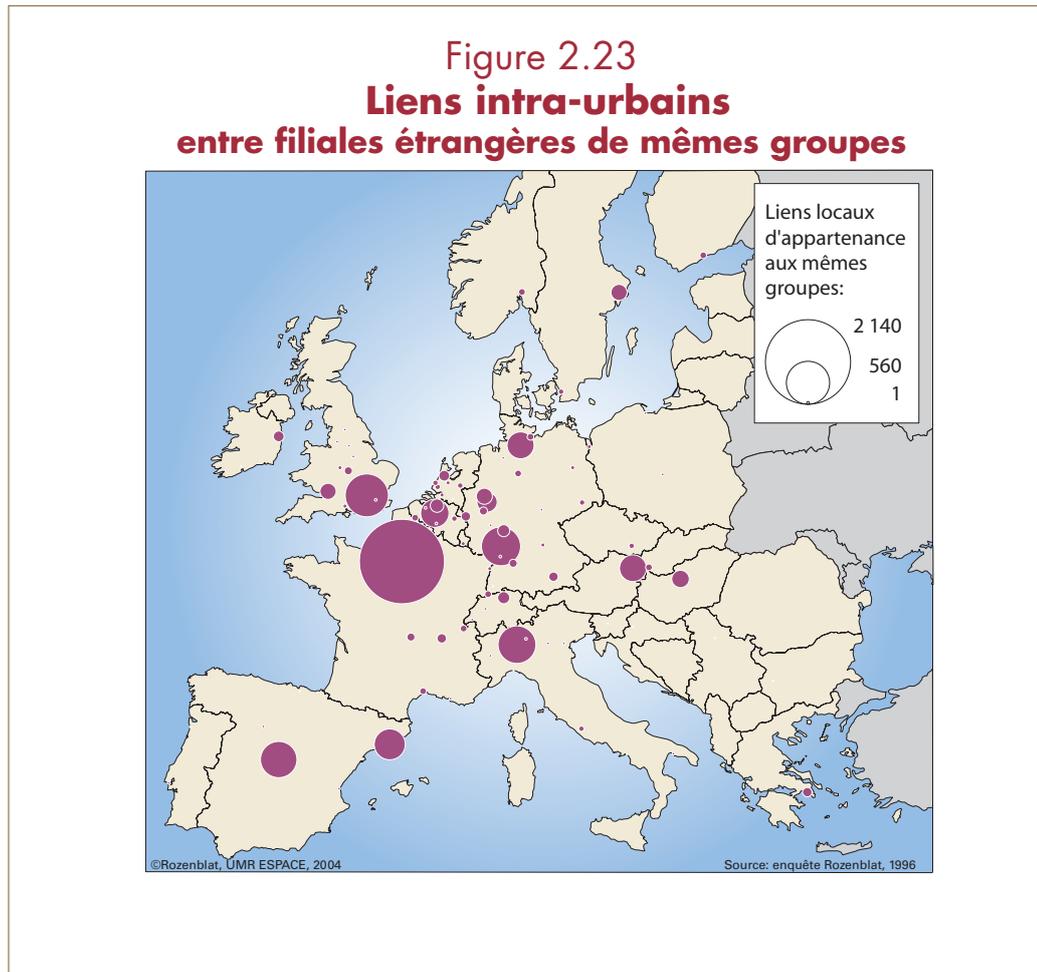
2.2.4. Les liens locaux intra-groupes

Les effets d'agglomération entre les firmes jouent à la fois en termes de concentration par activité (la présence d'une firme en attire d'autres [Head, Mayer, Ries, 2002]), mais aussi en termes de concentration des investissements des mêmes groupes dans un nombre limité de villes. Il arrive souvent, en effet, qu'un groupe possède de multiples actifs dans la même ville : cela diminue l'incertitude liée à la connaissance du milieu local selon un processus d'apprentissage (Mayer *et al.*, 2004). Cela peut correspondre, en même temps, à l'alliance avec des entreprises locales débouchant parfois sur leur acquisition (Boyer, Freyssenet, 2004).

Nous avons pu mesurer ce phénomène dans notre échantillon de 1996 en isolant dans les *graphes complets* tissés entre les entreprises de chaque groupe, les liaisons qui se développent localement dans la même ville (fig.2.6). On met ainsi en évidence les présences multiples des groupes dans chaque ville (fig.2.23). Paris est largement avantagée dans

23: Ce frein des frontières a déjà été évoqué au chapitre 1 (p. 29). Il réduirait aujourd'hui les échanges d'environ 40 fois pour Head et Mayer, mais seulement de 10 fois selon Veltz (1998). Ces deux mesures ne concernent sans doute pas les mêmes espaces : dans le premier cas, toutes les régions semblent compter, et dans le second, uniquement les régions frontalières. Le frein ne serait donc pas linéaire avec l'augmentation de la distance.

24. Et surtout ils étaient difficilement comparables et interprétables : Sortia, Vandermotten., Vanlaer, 1986).



cette approche, tandis que Londres, Milan, Madrid et Mannheim²⁵ se placent ensemble loin derrière. À un niveau encore inférieur, on trouve Barcelone, Vienne, Bruxelles et Hambourg. Dans tous les cas, hormis Mannheim, ces implantations multiples concernent au moins cinq groupes qui multiplient leur présence dans la ville en alliant plusieurs fonctions complémentaires (souvent financière et commerciale et parfois de production). Ces liens locaux intra-groupes sont, à notre connaissance, peu étudiés en géographie (Morvan, 1996). Ils représentent pourtant un aspect essentiel des relations entre le « *local et le global* ». Ils mériteraient à l'avenir d'être approfondis en relation avec les liens de partenariats et de sous-traitance tissés localement par les entreprises multinationales.

25. À Mannheim, il s'agit surtout de l'effet de l'implantation de l'entreprise ABB ASEA BROWN BOVERI LTD, compagnie leader en énergie et en fabrication de matériel électrique et de robotique, qui résulte de la fusion en 1988 des entreprises ASEA (Suède) et BCC (Suisse). Son siège est à Zürich et elle contrôle encore aujourd'hui 30 entreprises à Mannheim dont 29 de production (14 000 employés).

2.3. Synthèse : Réseaux des groupes d'entreprises par niveau d'échelle des systèmes urbains européens

Des niveaux locaux aux niveaux continentaux, les quatre hypothèses sur lesquelles ont reposé les constructions des réseaux internationaux des groupes, ont montré un large éventail d'approches à différentes échelles des systèmes urbains (tab. 2.7). À l'échelon international, ces quatre approches se sont complétées pour souligner les rôles de chaque ville dans l'intégration européenne par les réseaux d'entreprises. Ainsi Londres a bien la plus forte *centralité* dans le réseau grâce à ses nombreux sièges de groupes, comme l'indiquent la plupart des études mondiales, mais Paris *rayonne* et *polarise* davantage les réseaux des grandes entreprises en Europe. De son côté, Amsterdam ressort comme *LE relais international* des réseaux d'entreprises en Europe. Les attractivités pour les filiales étrangères sont très dépendantes des tailles des villes. L'accueil des sièges des grands groupes induit une forte sélectivité, non seulement par la taille des villes, mais aussi par leur fonction financière et leurs accessibilités continentale et mondiale. Ainsi, Madrid, Milan, Bruxelles, Vienne, Essen, Düsseldorf, Francfort, Zürich et Barcelone rejoignent les deux grands pôles européens, Paris et Londres, pour former la trame centrale des réseaux continentaux d'entreprises. En périphéries de l'Europe (Scandinavie, périphéries de l'arc Atlantique, et pays d'Europe de l'Est), les capitales nationales se greffent sur cette trame réticulaire centrale.

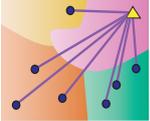
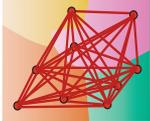
Au niveau national, de forts effets de structures de peuplement canalisent les investissements. Les systèmes urbains nationaux forment ainsi le support des implantations étrangères, reproduisant des hiérarchies qui sont bien souvent intensifiées par les entreprises multinationales : des effets de *métropolisation* apparaissent dans chaque pays. Dans de nombreux pays à structure primatale, les groupes se servent de filiales intermédiaires d'entrée pour s'implanter, définissant une, voire deux villes *relais d'entrée*. Dans les pays à structure spatiale peu hiérarchisée, des filiales intermédiaires détenant les investissements étrangers subsistent dans des structures d'entreprises à pouvoir éclaté dans des villes *relais de sortie*.

Au niveau régional, les potentiels de marchés soulignent l'importance des effets frontaliers découlant de l'accessibilité à de fortes densités de population étrangère. Si l'ouverture des villes outrepassa les frontières régionales et étatiques, il demeure des villes ne diffusant que peu les investissements étrangers dans leurs pays, hormis dans leurs régions comme Barcelone et Londres.

Au niveau local, les entreprises ont tendance à s'orienter vers les milieux spécialisés dans l'activité ou la fonction à implanter. La présence multiple des groupes dans les mêmes villes peut tendre à renforcer ces spécialisations, notamment pour les villes de faible taille (comme Mannheim).

Des articulations se tissent entre les niveaux géographiques des systèmes urbains pour former une « *hiérarchie d'articulations spatiales* » (Friedmann, 1995, tab. 2.1 p. 24). Mais contrairement à Friedmann (ou au GaWC), nous montrons que ces hiérarchies d'articulations spatiales ne peuvent être soulignées qu'en redéfinissant à chaque échelle les matrices des réseaux pris en compte. On évite ainsi, comme le fait Friedmann, de classer Paris en position de ville « *d'articulation nationale* » (derrière Francfort, et Amsterdam classées

Tableau 2.7
**Stratégies des groupes multinationaux
 et échelles des systèmes urbains en Europe**

| Echelles géographiques des systèmes urbains | Positions des villes dans les réseaux des groupes | | | |
|--|--|--|---|---|
| | Attractivités | Rayonnements Polarisations | Centralités Pouvoirs | Relais |
| Européenne | Effet de la taille des villes, de leurs fonctions internationales et de leurs infrastructures | Paris est au cœur du système européen | Londres prédominant pour le nombre de sièges | Amsterdam est "la" ville relais international des IDE |
| Nationale | Niveaux nationaux moyens de pénétration des investissements étrangers simultanés aux effets des structures de peuplement | Intégration des villes du même pays dans les stratégies globales des entreprises | Sélectivité des pouvoirs selon les structures urbaines nationales initiales et selon la précocité de l'internationalisation | Villes relais nationaux d'entrée ou de sortie des IDE |
| Régionale | Effets des potentiels régionaux et effets frontières | | Effets transfrontaliers | Villes relais régionaux d'entrée des IDE (Barcelone et Londres) |
| Locale | Spécialisations fonctionnelles ou d'activités: effets d'agglomération | "liens locaux" très forts à Paris | | |
| Hypothèses sur les stratégies des entreprises | Intégration dans le milieu ↔ Intégration dans l'entreprise I Localisations  | | Centralisation du pouvoir ↔ Décentralisation du pouvoir III Réseau simplifié de filiations  | |
| | II Hypothèse maximale d'interactions  | | IV Réseau topologique de filiations  | |

Rozenblat, UMR ESPACE, 2004

en villes « *d'articulation multinationale* »). Nous nous accordons toutefois avec Friedmann sur l'idée que l'on ne peut restreindre les analyses aux villes globales et à leur espace d'accumulation. Il faut les étudier en relation avec leurs périphéries respectives. C'est ce que nous avons fait grâce aux quatre approches des réseaux des groupes développées aux quatre échelles géographiques. Entre les résultats des quatre approches, des similitudes subsistent puisqu'elles ne font que montrer différents aspects des mêmes réseaux. Toutefois, par leurs constructions mêmes, ces démarches mobilisent des aspects coopératifs ou au contraire concurrentiels que les entreprises développent entre les villes. Dans la perspective de poursuivre cette démarche, il convient d'approfondir la signification de ces compétitions des réseaux d'entreprises dans l'espace, afin que leur transfert soit nuancé vers les villes et les territoires.

