

Bruxelles au sein de l'économie belge : un bilan

Bruxelles est-elle un poids pour les deux autres régions, comme on l'entend dire dans certains milieux ? Ou, au contraire, constitue-t-elle un atout pour l'ensemble du pays ?

Jacques-François Thisse

Isabelle Thomas

L'histoire économique de la Belgique semble se décliner selon une réalité ponctuelle : la Wallonie dans un premier temps, la Flandre dans un second. La Wallonie fut au 19^{ième} siècle un des territoires les plus dynamiques et productifs du monde, mais des signes d'essoufflement apparaissent dès le début du 20^{ième} siècle. A partir des années 1960, le PIB par habitant de la Flandre rattrape, puis dépasse celui de la Wallonie. Depuis lors, la Wallonie stagne par rapport à tous ses voisins.

Cette vision de la géographie belge est par trop réductrice. Ni la Flandre, ni la Wallonie ne peuvent être résumées par un point. Chacune possède un territoire au sein duquel se déploient les activités qui y sont entreprises, qu'elles soient de nature sociale, économique ou culturelle. Qui plus est, cette géographie binaire oublie un troisième «point», à savoir Bruxelles, oubli qui, on va le voir, n'est pas sans conséquence pour les deux autres.

Les activités humaines n'ont jamais été, et ont peu de chances d'être, distribuées de manière uniforme et homogène sur l'ensemble des territoires. Au-delà des contraintes naturelles imposées par la géographie physique, l'essentiel des activités est concentré en un petit nombre de lieux ou de régions, ce qui engendre des disparités spatiales pouvant être considérables. Partout et toujours, certains territoires s'avèrent être (beaucoup) plus performants économiquement que d'autres. Dans un tel contexte, on ne sera pas surpris d'apprendre que le système urbain occupe une fonction importante dans la vie économique puisque les villes, surtout les plus grandes, jouent un rôle important dans le processus de développement. Partant de cette prémisse peu contestée chez les économistes comme chez les géographes, nous allons nous efforcer de mettre en lumière la place qui est celle de Bruxelles au sein de l'espace économique belge. Dans le cadre de ce numéro, il ne sera pas possible d'être exhaustif. Toutefois, le regard géo-économique proposé ici révèle une réalité peu connue, surtout au sein du grand public que l'on a habitué à tort à penser en termes binaires (Flandre, Wallonie). A cette fin, nous utiliserons des outils empruntés à la géographie économique et à l'économie urbaine.

Avant toute chose, rappelons quelques éléments d'histoire et de géographie de base. A toutes les époques, les villes ont été des acteurs importants de la vie économique et sociale (Bairoch, 1985; Hohenberg et Lees, 1992). Si la coupure ville – campagne a été nette dans un passé lointain, il y a longtemps que la ville est sortie de ses murs. Dès lors, lorsque nous parlerons de «ville», il faut entendre «agglomération urbaine», même si ce terme, dont l'emploi est banal dans les autres pays, peut évoquer des réactions en sens divers en Belgique. Comme le montre l'annexe, déterminer les limites d'une agglomération est une question en soi fondamentalement difficile.

Plus surprenant est le fait que la concentration géographique des compétences et de la valeur ajoutée au sein des grandes métropoles soit encore une caractéristique majeure des économies modernes. Cela est vrai aussi bien dans les pays développés qu'au sein des pays émergents. Le fait que la proximité géographique puisse conserver un rôle important dans la vie économique peut, en effet, surprendre à l'ère de l'Internet et des nouvelles technologies de la communication. Paradoxalement, c'est précisément la baisse des coûts de transport et de communication qui est venue renforcer, comme on va le voir, le pouvoir d'attraction des grandes métropoles urbaines sur certaines activités.

Alors que ces baisses permettent la délocalisation d'activités vers des pays à bas salaire et faible protection sociale, les activités consommatrices d'information et de capital humain se regroupent dans quelques très grandes villes. Les entreprises sont en effet confrontées à une concurrence de plus en plus forte, précisément parce que la forte baisse des coûts de transport permet une interpénétration croissante des marchés. Dès lors, leur réactivité devient un facteur crucial de leur succès, surtout lorsqu'elles opèrent dans des secteurs où les produits sont caractérisés par une obsolescence rapide. En conséquence, les grandes entreprises fractionnent leur chaîne de valeur, qui va de la conception des produits jusqu'à leur livraison aux clients, en prenant appui sur les avantages comparés des territoires où elles implantent certaines de leurs activités. Celles qualifiées de «stratégiques» (recherche, finance, marketing,...) sont attirées par les grandes métropoles qui offrent des biens et services très spécialisés. Parallèlement, les fonctions dites supérieures (art, informatique et information, banque et assurance, ...) se retrouvent principalement dans les grandes métropoles urbaines car elles demandent des travailleurs hautement qualifiés qui, en général, ne sont disponibles que dans les grandes aires urbaines.

A première vue, il semblerait que la Belgique ne soit pas véritablement concernée par cette évolution, ses villes étant trop petites au sein de l'espace européen. Et pourtant, en étant le siège des principales institutions de l'Union Européenne, mais aussi d'autres telles que l'OTAN, Bruxelles occupe dans la hiérarchie urbaine de l'Europe un rang bien plus élevé que celui que lui réserverait son seul poids démographique. Dès lors, on doit se demander si l'espace économique belge est influencé - et comment - par le processus de métropolisation caractérisant les économies contemporaines.

En mobilisant différentes cartes, la première partie de cet article offre une image simple, mais suggestive, de la structure géographique de l'économie belge. En mettant en évidence une structure très différente de celle véhiculée au sein de la population, à savoir la trop traditionnelle division Flandre - Wallonie, ces premiers éléments d'analyse surprendront probablement certains lecteurs. De fait, que ce soit en termes économiques ou démographiques, la Belgique ressemble beaucoup à une économie mono-centrique admettant des centres secondaires de taille variable. Cette structure ne doit rien au hasard car elle est observée - mais selon des modalités pouvant être différentes - dans de nombreux pays. Dès lors, la deuxième partie a pour objectif de présenter les éléments théoriques pouvant expliquer l'image qui se dégage de nos cartes. Dans la dernière partie, nous quit-

terons le terrain purement scientifique pour proposer quelques pistes de réflexion portant sur l'avenir de la Belgique.

1. L'organisation spatiale de l'économie belge

Le PIB (Produit Intérieur Brut) mesure le niveau de production économique annuelle d'un territoire. En 2007, la Région de Bruxelles-Capitale (RBC) représentait 18,8 % du PIB de la Belgique, Bruxelles-Halle-Vilvoorde (BHV) 25,4 % et l'ancienne province de Brabant, soit les arrondissements de Bruxelles, Halle-Vilvoorde, Leuven et Nivelles, 32,7 %, alors que cette ancienne province ne représente que 11 % de la superficie totale du pays. Vu que le PIB est fortement corrélé à la taille de la population, le PIB par habitant est un meilleur indicateur de la performance économique d'un territoire. La Figure 1 montre la répartition de cet indicateur par arrondissement en 2007, c'est-à-dire juste avant la crise : la RBC est sans aucune ambiguïté en tête de peloton, suivie par Antwerpen et Halle-Vilvoorde.

Cette analyse est néanmoins incomplète car elle néglige l'évolution de l'indicateur retenu. La Figure 2 décrit l'évolution relative du PIB par habitant entre 1995 et 2007 pour chaque arrondissement : un indice égal à 1 signifie que le PIB par habitant d'un arrondissement a progressé de la même manière que la moyenne nationale. Les arrondissements coloriés en rouge sur la carte ont tous une croissance supérieure à la moyenne (> 1), tandis que ceux coloriés en bleu ont une croissance inférieure à la moyenne (< 1). Cette cartographie rend compte d'une structure spatiale semblable à celle reprise à la Figure 1, avec cette fois les arrondissements de Bruxelles, Halle-Vilvoorde et Mechelen ayant les plus fortes valeurs. La réussite de Mechelen n'est pas vraiment surprenante car cet arrondissement bénéficie d'une localisation privilégiée entre les deux plus grandes villes du pays, Antwerpen et Bruxelles. Cette carte confirme également que les grands arrondissements wallons n'ont pas encore réussi leur reconversion. Soulignons, en revanche, la performance du Brabant Wallon dont le taux de croissance est comparable à celui d'Antwerpen et supérieur à celui de Leuven.

Figure 1. PIB par habitant en 2007 (par arrondissement administratif)

Source de données : Banque nationale de Belgique (site Internet).

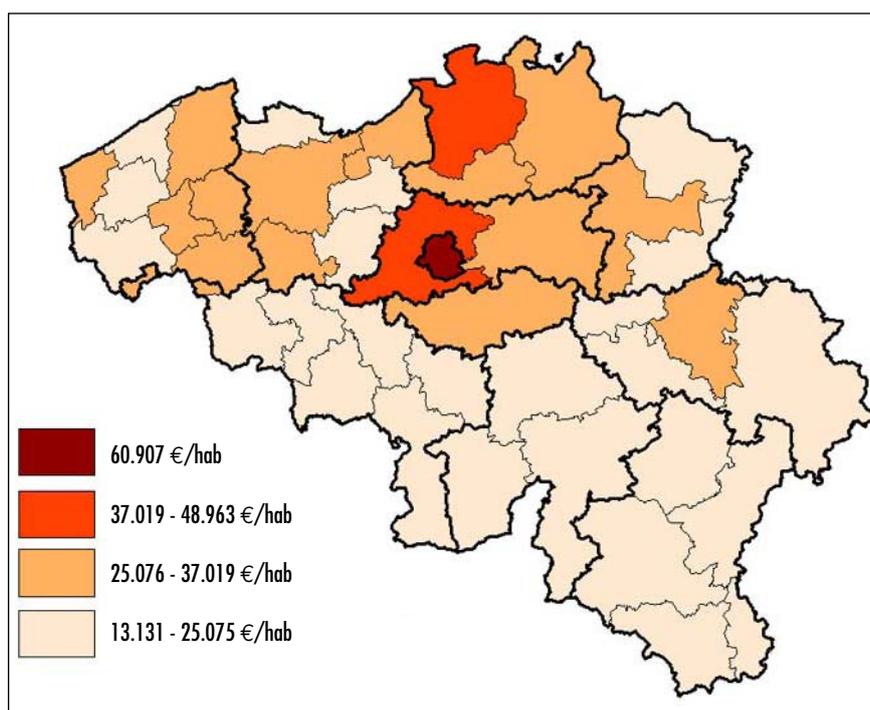
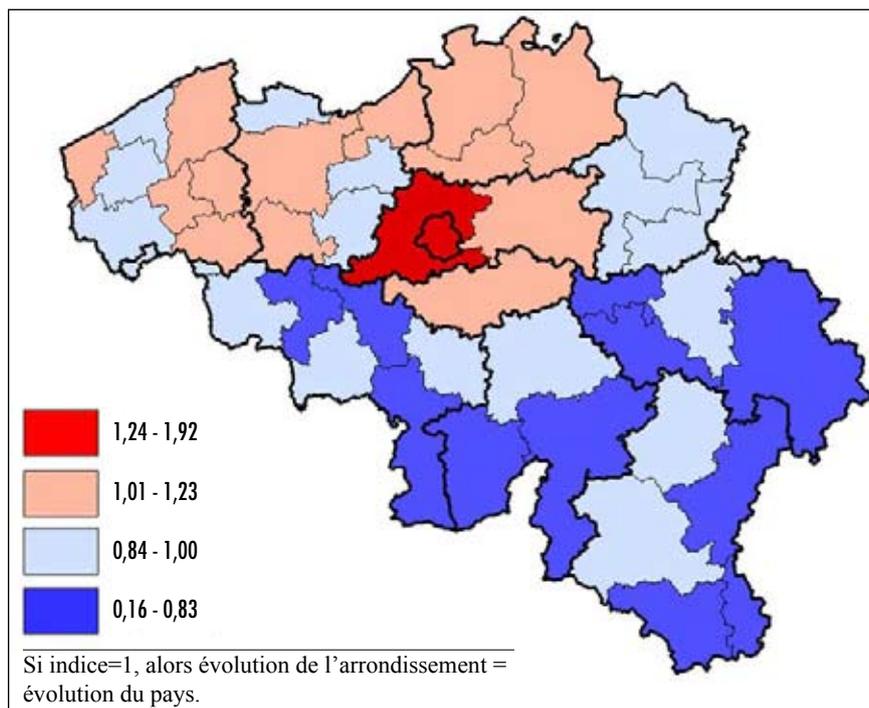


Figure 2. Evolution du PIB par habitant entre 1995 et 2007

Source de données : Banque nationale de Belgique (site Internet).



Le PIB par habitant d'un territoire perd de sa pertinence lorsqu'une partie importante des emplois sont occupés par des travailleurs qui n'y résident pas. C'est évidemment ce qui se passe dans un petit pays comme la Belgique où les distances sont courtes, et ce particulièrement pour Bruxelles. Selon le dernier recensement de la population (2001), l'arrondissement de Bruxelles (RBC) concentre en effet 494.310 emplois dont 40,2 % seulement sont occupés par des travailleurs résidant à Bruxelles. Autrement dit, presque 60 % des travailleurs viennent de l'extérieur de la RBC, principalement de Flandre, avec 196.663 unités, tandis que 98.779 viennent de Wallonie. Dans ce cas, le Produit Régional Brut (PRB), qui mesure la part du PIB due aux seuls résidents, est une mesure plus pertinente. Dans le cas de la RBC, le contraste entre PIB et PRB est impressionnant : en 2003, 19,2 % du PIB était produit par la RBC, mais la production des résidents de la RBC (c'est-à-dire le PRB) n'était que de 11,5 %. En 2006, le PRB des 19 communes bruxelloises, avec 11,4 %, reste stable (communication personnelle de Michel Mignolet). Pour résumer, la Région de Bruxelles Capitale contribue plus que proportionnellement à la richesse de la Belgique, avec une part importante de cette richesse qui n'est pas retournée à ses habitants.

Afin d'affiner l'analyse des disparités spatiales des richesses, les Figures 3 et 4 rendent compte de la géographie du revenu des ménages telle qu'elle ressort des données de l'Administration Fiscale (Site Internet de Statbel). Comme on pouvait s'y attendre au vu de ce qui précède, les trois arrondissements contigus à la RBC ont des valeurs élevées du revenu par habitant. Ceci s'explique par l'extension urbaine bruxelloise et la présence dans ces arrondissements de ménages à revenus élevés mais travaillant dans la Capitale. En revanche, le revenu moyen par habitant de la RBC se situe dans le groupe des revenus moyens les plus faibles, tant pour le niveau des revenus de 2007 (Figure 3) qu'en termes d'évolution, entre 1995 et 2007 (Figure 4). La situation socio-économique de Bruxelles n'est donc pas bonne.

Il convient également de pointer les communes du Sud du pays, où l'on observe une situation opposée à celle de la RBC : malgré un faible PIB, le revenu moyen des ménages est élevé et connaît une forte croissance relative. Ceci s'explique par la proximité du Grand-duché du Luxembourg qui constitue un pôle d'emplois

important. Les logements y étant très chers, les ménages belges travaillant au Grand-duché choisissent alors de résider dans le Sud belge.

Figure 3. Revenu moyen par habitant en 2007 (par arrondissement administratif)

Source de données : Statbel.

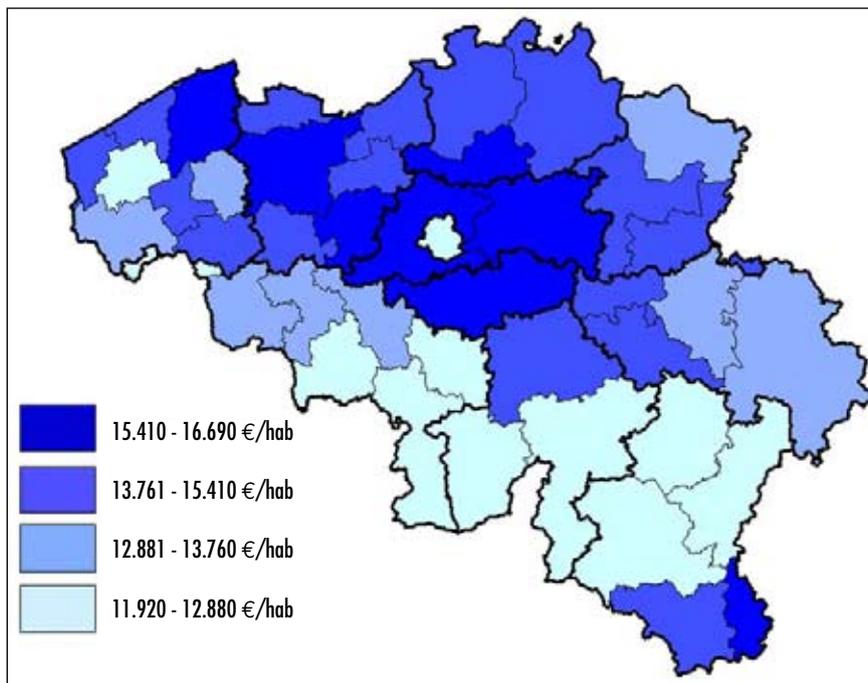
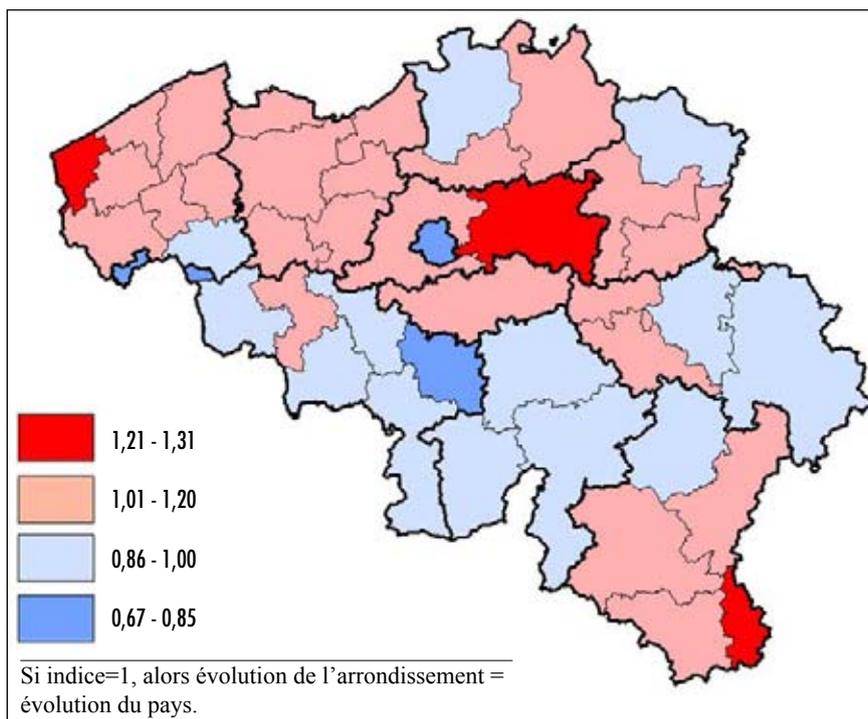


Figure 4. Evolution du revenu moyen par habitant entre 1995 et 2007

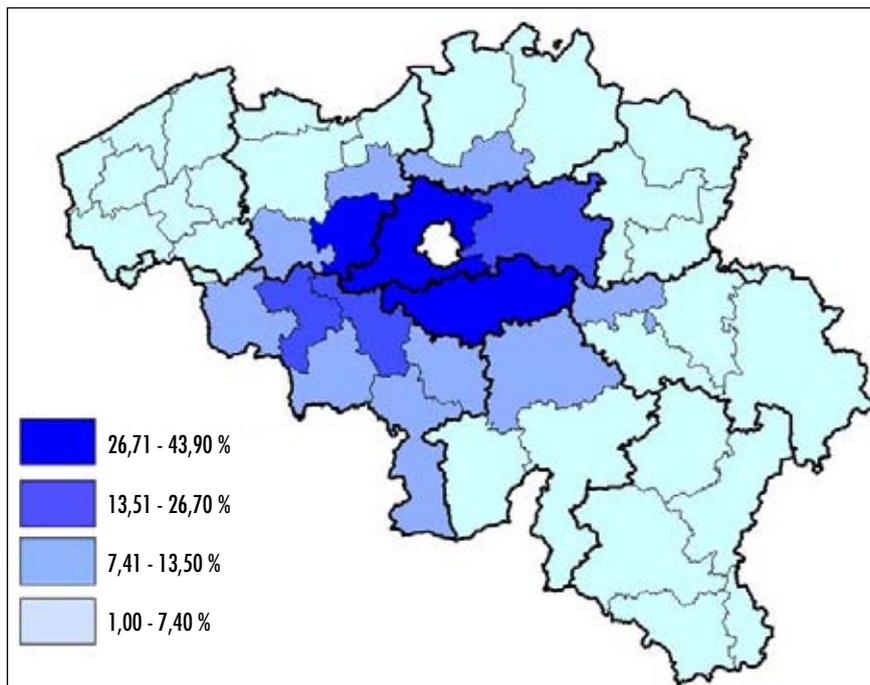
Source de données : Statbel.



Dans toutes les grandes métropoles, les mouvements pendulaires entre lieu de résidence et lieu de travail («navettes») sont spatialement très structurés (Verhetsel *et al.*, 2007). Il n'est donc pas surprenant que le pourcentage de navetteurs compte parmi les principales variables retenues pour déterminer les limites des villes (Dujardin *et al.*, 2007; Luyten et Van Hecke, 2007). La Figure 5 décrit l'aire d'attraction de Bruxelles. Le message est clair et confirme ce que l'on vient de voir : la zone d'influence de Bruxelles s'étend bien au-delà des 19 communes, et même de BHV.

Figure 5. Part des navetteurs travaillant dans une des 19 communes de la Région de Bruxelles Capitale (RBC) (par commune)

Source : ESE, 2001.



Afin de mieux cerner le rôle de la RBC, considérons maintenant l'attractivité des arrondissements contigus. Le Tableau 1 rend compte du nombre d'actifs travaillant dans un des arrondissements de l'ancienne province de Brabant (RBC, HV, Leuven et Nivelles)¹ et résidant soit dans une des quatre provinces flamandes (Région Flamande sauf arrondissements brabançons) soit dans une des quatre provinces wallonnes (Région Wallonne sauf Brabant Wallon). Ce tableau montre que la RBC et les arrondissements voisins attirent un nombre important de travailleurs provenant des autres provinces belges. Quelle que soit la définition géographique de l'aire métropolitaine urbaine bruxelloise, on peut donc affirmer que **l'aire d'influence de Bruxelles s'étend bien au delà des limites de la Région de Bruxelles Capitale**. Ajoutons à ceci que, en 2001 (date du dernier recensement), il y avait 2.506.516 actifs résidant en Flandre et 1.206.682 en Wallonie. Les parts relatives d'actifs flamands et wallons travaillant dans la RBC étaient assez semblables (respectivement 7,8 % et 8,2 %)

Tableau 1. Flux de navetteurs

Source de données : ESE, 2001.

Emploi \ Résidence	RBC	Brabant - RBC	Flandre*	Wallonie*	Somme
RBC	198.868	151.781	84.966	58.695	494.310
Halle-Vilvoorde	18.099	103.369	35.499	6.897	163.864
Nivelles	6.796	52.438	1.662	23.866	81.438
Leuven	1.444	95.325	20.181	1.187	118.137

*A l'exception des arrondissements de l'ancienne province de Brabant.

¹ Soulignons que les 19 communes et les arrondissements de Halle-Vilvoorde et de Nivelles forment la région métropolitaine bruxelloise proposée par BAK Basel Economics.

Les études internationales montrent que les travailleurs qualifiés tendent à s'agglomérer, et ce particulièrement dans, ou aux abords, des grandes villes. Plus précisément, on constate que les disparités de revenu entre territoires sont, pour une large part, expliquées par la distribution géographique du capital humain.² Sauf erreur de notre part, il n'existe pas d'étude approfondie de cette question pour la Belgique. Les Figures 6 et 7 sont à nouveau basées sur les données du dernier recensement : la première rend compte de la distribution géographique de la part

Figure 6. Pourcentage de la population âgée de 18-64 ans diplômée de l'enseignement supérieur en 2001 (par arrondissement)

Source de données : ESE, 2001.

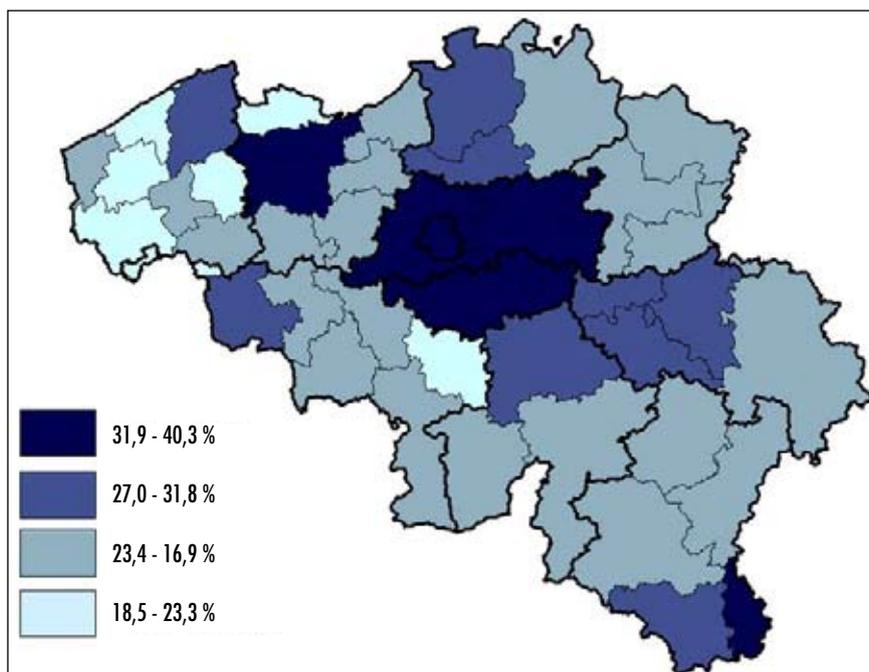
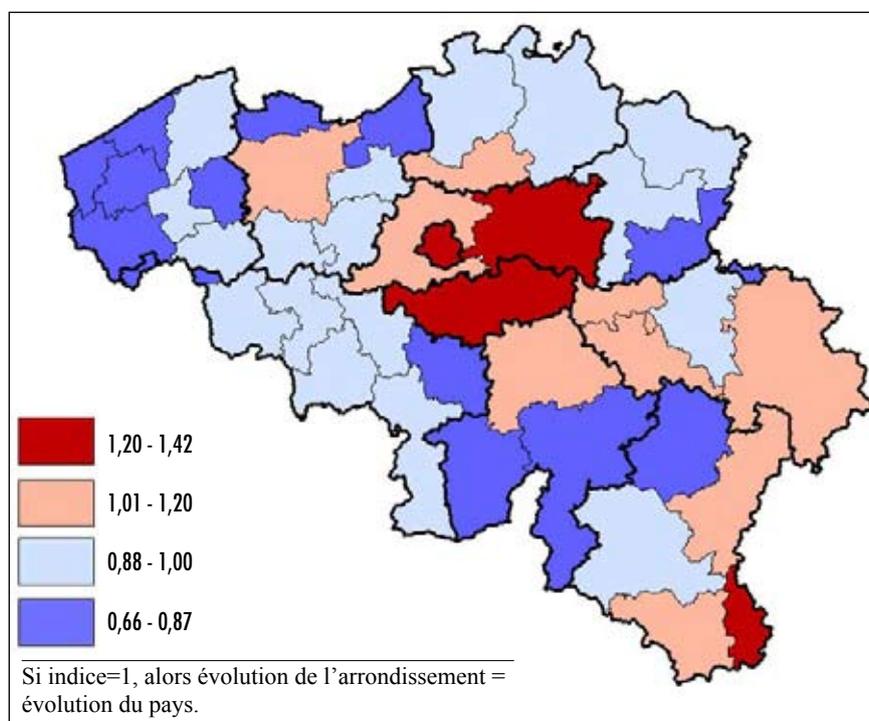


Figure 7. Evolution relative 1981-2001 du pourcentage de la population âgée de 18-64 ans diplômée de l'enseignement supérieur en 2001)

Source de données : ESE, 2001 et INS, 1981.



² Voir, par exemple, Duranton et Monastiriots (2002) pour le Royaume-Uni, et Combes *et al.* (2008) pour la France.

... L'organisation spatiale de l'économie belge

des personnes âgées de 18 à 64 ans ayant acquis un diplôme d'études supérieures, tandis que la seconde traduit l'évolution relative de ce pourcentage entre 1981 et 2001 (les arrondissements progressant plus vite que la moyenne nationale sont cartographiés en rouge).

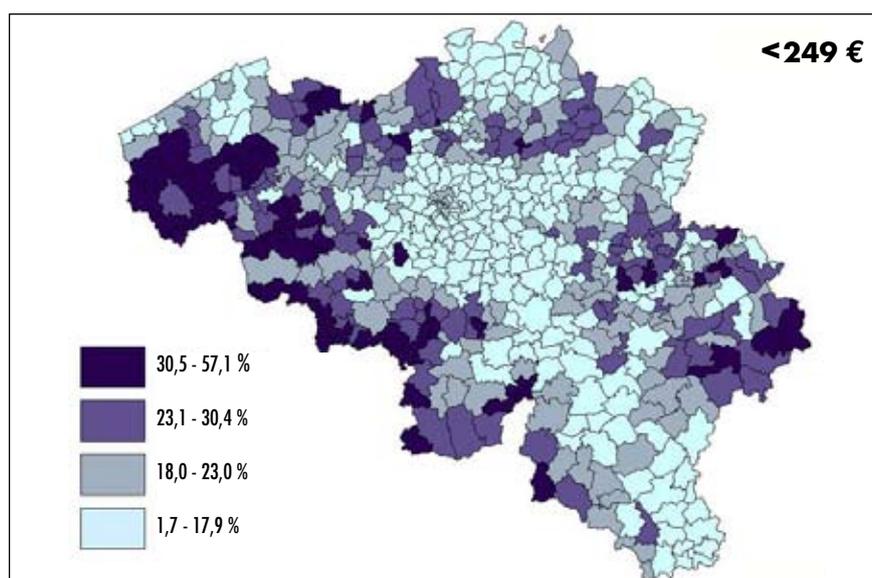
Les deux cartes montrent clairement que les arrondissements de l'**ancienne province de Brabant attirent de plus en plus de travailleurs qualifiés**, ce qui corrobore ce que nous avons vu en ce qui concerne le PIB par habitant. Cette concentration reflète bien entendu la présence de plusieurs grandes universités au sein de cet espace, mais le phénomène décrit va bien au-delà. Rappelons que nous sommes ici confrontés à un problème dit «de l'œuf et de la poule» : les diplômés de l'enseignement supérieurs sont attirés par les territoires où les emplois sont attractifs, tandis que les entreprises fortes consommatrices de capital humain vont s'implanter là où ces travailleurs sont disponibles. Autrement dit, la causalité est réciproque et cumulative. On voit donc comme les deux mouvements se renforcent pour pousser vers une forte concentration du capital humain.

L'attractivité relative de différents territoires est aussi appréhendée ici par la structure spatiale des prix du logement via la structure des loyers pour une maison en 2001, date du dernier recensement dont il n'existe pas de mise à jour (Figure 8). Les 4 cartes rendent compte du pourcentage de maisons louées selon l'importance du loyer mensuel déclaré, du plus bas (< 249 €) au plus élevé (> 743 €). Cette succession confirme une fois de plus de l'attractivité du Grand Bruxelles, caractérisé par des loyers particulièrement élevés. A l'exception du Sud du Pays, les zones frontalières, c'est-à-dire éloignée de Bruxelles, sont sensiblement moins chères. Mentionnons aussi dans la tranche de loyers relativement élevés (496-743 €) l'extension de l'influence de l'agglomération bruxelloise dans la direction du Sud-est qui s'étend au-delà de Namur.³

La conclusion est claire en termes d'organisation spatiale de l'économie belge : Bruxelles et sa périphérie constituent, dans une large mesure, le **centre économique principal de la Belgique**. Pour certains lecteurs, ce propos paraîtra paradoxal par rapport aux chiffres du chômage dans la RBC. La contradiction apparente perd de sa force lorsqu'on considère des limites progressivement plus vastes de l'agglomération bruxelloise. En 2006, le taux de participation au marché du travail

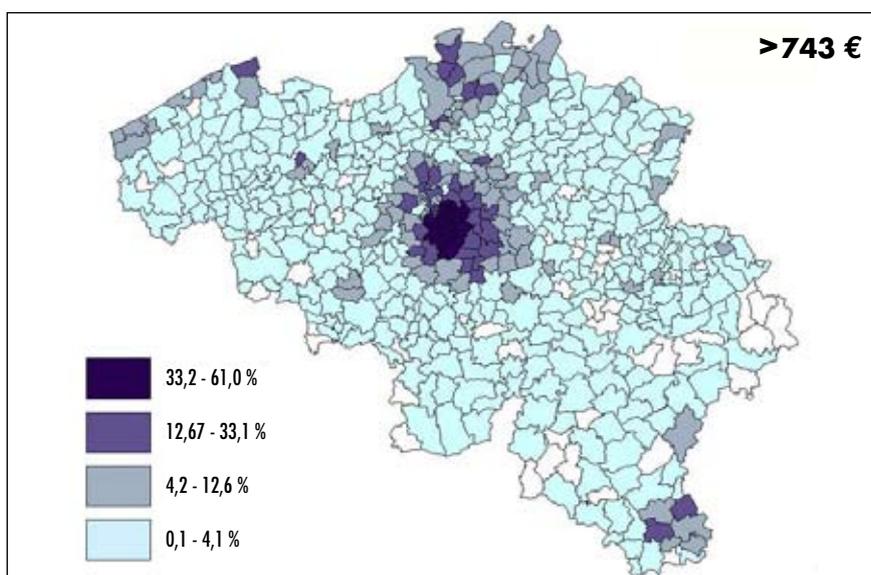
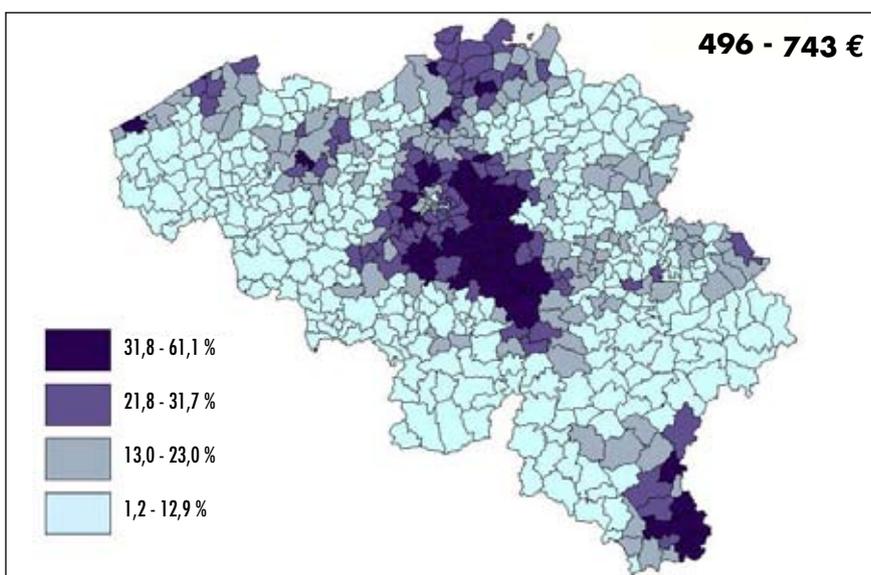
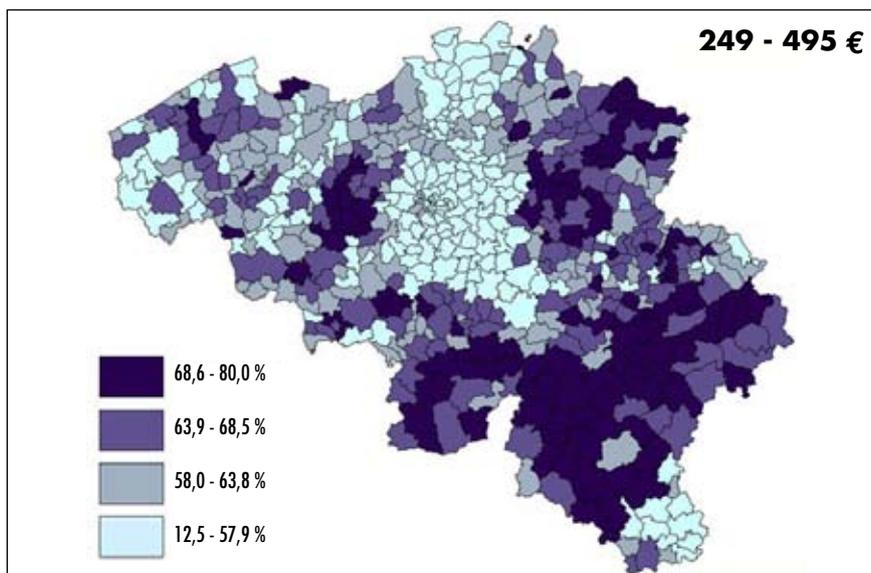
Figures 8,a,b,c,d. Loyer mensuel des maisons, en pourcentage des maisons occupées par un locataire en 2001 (par commune)

Source de données : ESE, 2001, et Thomas et Vanneste (2007)



³ Pour plus de détails, voir Thomas et Vanneste (2007) ainsi que Goffette-Nagot *et al.* (2010).

... L'organisation spatiale de l'économie belge



... *L'organisation spatiale de l'économie belge*

est de 49 % pour la RBC. Ce chiffre passe à 56 % pour l'ensemble formé par BHV et le Brabant Wallon, et 58 % pour l'ancienne province de Brabant. Ceci confirme à nouveau que ce nous avons vu précédemment, à savoir que plus de la moitié des emplois occupés dans la RBC le sont par des travailleurs n'y résidant pas.

Afin de mieux comprendre les forces qui sont en jeu et, par conséquent, le rôle effectivement joué par l'agglomération bruxelloise, les observations cartographiques et statistiques qui précèdent doivent être complétées par une discussion d'arguments théoriques. De fait, l'organisation spatiale de l'économie belge n'a rien d'exceptionnel et les explications qui vont suivre permettent de rendre compte des structures spatiales ainsi observées.

2. Y a-t-il une exception bruxelloise ?

Il est tentant de penser que la structure mono-centrique de la Belgique est le résultat d'un processus historique caractérisé par une forte centralisation de l'Etat belge au 19^{ème} siècle. Qui plus est, cette situation ne devrait pas perdurer à cause des évolutions technologiques actuelles. La disponibilité croissante de moyens de transport très rapides, tels que les trains à grande vitesse, et le développement concomitant des nouvelles technologies de l'information et de la communication laissent penser que nous sommes entrés dans une ère nouvelle, à savoir celle du «déclin de la distance». Autrement dit, entreprises et ménages ne seraient plus soumis à la tyrannie de la distance qui pesa pendant si longtemps sur les transactions économiques. Les choses ne sont pourtant pas aussi simples. Commençons par rappeler que l'apparition du télégraphe et, surtout, du téléphone avait conduit certains à prédire le déclin des villes. On sait ce qu'il en est advenu. La prudence est donc de rigueur face au phénomène urbain.

Que ce soit en Europe, en Amérique ou en Asie orientale, on constate que la valeur ajoutée est produite dans un nombre restreint de grandes régions urbaines. A titre d'exemple, rappelons qu'en 2000, les 38 principales métropoles de l'Union Européenne s'étendaient sur moins d'un pour cent de son territoire, mais accueillaient 27 % de ses emplois et produisaient 29,5 % de son PIB (OECD, 2006). De son côté, l'Ile-de-France ne représente que 2,2 % de la superficie de la France, mais réunit 18,2 % de ses habitants et produit 28,3 % de son PIB. Un autre exemple est donné par le Japon où les activités économiques sont concentrées dans trois grandes régions urbaines, à savoir les préfectures de Tokyo et Kanagawa, celle d'Aichi (qui inclut Nagoya), et celles d'Osaka et Hyogo. Ces régions, qui ne couvrent que 5,2 % de la superficie du Japon, regroupent 33 % de sa population, 40 % de son PIB et 31 % de ses emplois manufacturiers. En 2007, 67,9 % du PIB de la Chine était produit sur 13,9 % de son territoire par 42,8 % de sa population. On va voir que différentes raisons expliquent une concentration géographique aussi élevée de l'activité économique. En tout cas, on peut déjà affirmer que le poids économique de Bruxelles et de son hinterland n'a rien d'exceptionnel.

Résumons maintenant les principales explications avancées en géographie économique et en économie urbaine pour rendre compte du phénomène d'agglomération spatiale des activités. Ces éléments de réflexion théorique nous permettront de mieux comprendre la raison d'être de la structure géographique de l'espace économique belge esquissée dans la section précédente. Bien qu'incomplets, les arguments qui vont être présentés devraient permettre au lecteur de mieux comprendre ce que l'analyse cartographique nous a appris.⁴

⁴ Voir Prager et Thisse (2010) pour une introduction à l'économie urbaine et géographique. Polèse (2009) propose une analyse intuitive, mais rigoureuse, des principaux mécanismes contribuant à la formation des espaces géographiques, tandis qu'une analyse plus formelle et technique peut être trouvée dans Brakman *et al.* (2009). La synthèse de Rosenthal et Strange (2004) confirme l'existence et l'ampleur des économies d'agglomération, synthèse remise à jour et étendue par Puga (2010).

L'offre d'emplois, de biens et de services

En s'implantant dans les grandes métropoles urbaines, les entreprises se garantissent un accès rapide à un bassin large et diversifié de travailleurs qualifiés, ceux dont elles ont justement besoin pour mener leurs activités dites stratégiques (management, recherche et développement, marketing, finance,...). Parallèlement, les travailleurs qualifiés sont attirés par ces mêmes aires urbaines car ils savent qu'ils ont une probabilité plus élevée d'y trouver un emploi répondant à leur attente et correspondant à leur formation. Bref, les grandes villes favorisent un meilleur appariement entre emplois spécialisés et travailleurs qualifiés sur des marchés du travail par ailleurs très fragmentés. L'existence de tels marchés incite les travailleurs vivant ou venant s'installer en ville à investir davantage en formation car ils peuvent en espérer un retour plus élevé et plus rapide. Ils ont aussi une probabilité plus élevée de retrouver un emploi au sein d'un milieu économique dense et diversifié. Comme on l'a dit, un grand nombre d'études empiriques confirme l'existence d'une forte corrélation entre la taille des villes et le niveau moyen des salaires, mais aussi avec la productivité des entreprises locales.⁵ La Figure 5 conforte cet argument en montrant qu'un nombre important de travailleurs flamands et wallons viennent chercher à Bruxelles un emploi convenant mieux à leur formation. De son côté, la Figure 7 confirme l'idée que le Grand Bruxelles attire une part croissante du capital humain du pays.

Les grandes villes sont aussi celles où l'on trouve un large éventail de services spécialisés aux entreprises - les fameux b2b - facteurs qui contribuent de manière significative à accroître la productivité des entreprises. La stratégie d'externalisation trouve sa source dans le souhait des entreprises de faire appel à des fournisseurs spécialisés afin de se recentrer sur leurs activités de base (Berger, 2006). Si certains fournisseurs peuvent être très éloignés, d'autres doivent encore être à portée de main. Autrement dit, la présence de fournisseurs spécialisés reste un facteur de localisation dont la valorisation augmente avec la désintégration verticale des entreprises (Benard *et al.*, 1999; Ellison *et al.*, 2010).

Cette constatation a de quoi surprendre à une époque où le transfert des biens n'a jamais été aussi peu coûteux. C'est oublier un peu vite qu'un nombre croissant de facteurs de production sont bien plus sophistiqués qu'avant, voire même spécifiques, ce qui réclame des contacts réguliers et fréquents entre clients et fournisseurs. Qui plus est, les fournisseurs de services aux entreprises seront d'autant plus attirés par les grandes villes dans la mesure où celles-ci leur offrent des débouchés plus larges leur permettant de diversifier leur clientèle. En résumé, comme l'avait prédit Adam Smith, **un environnement urbain dense permet une division plus fine du travail.**

Le fait que les ménages disposent d'un ensemble plus vaste d'opportunités de consommation au sein des grandes villes est la contrepartie du phénomène de diversification des activités que l'on vient de décrire. La baisse régulière des coûts des transports et l'effacement progressif des barrières douanières ont permis à chacun d'accéder à un ensemble plus vaste de biens et services. Face à cette concurrence accrue provenant des pays étrangers, les entreprises ont été amenées à poursuivre une politique plus active de recherche et de développement leur permettant d'offrir une gamme diversifiée de produits, mais aussi de meilleure qualité. Ce phénomène général s'est manifesté plus encore au sein des grandes villes où la taille du marché a facilité la pénétration d'un plus grand nombre de produits d'origines différentes. Qui plus est, on sait que la hiérarchie urbaine se reflète dans une offre plus large de services et d'équipements collectifs, mais aussi de plus haut niveau (hôpitaux, universités, équipements culturels). En conséquence les métropoles ne permettent pas seulement un meilleur appariement

⁵ Voir Prager et Thisse (2010), ensuite Brakman *et al.* (2009) pour de plus amples développements.

... Y a-t-il une exception bruxelloise ?

entre emplois et travailleurs, elles facilitent également un meilleur appariement entre produits et consommateurs.

En bref, les grandes villes offrent un plus grand nombre de services aux consommateurs (les b-2-c) et aux entreprises (les b-2-b), attirant ainsi davantage de firmes spécialisées et de travailleurs qualifiés demandeurs de services de qualité. De la même manière, la consommation de service réclamant souvent un déplacement vers le prestataire, comme par exemple dans le cas des services médicaux, les entreprises fournissant des services très spécialisés trouvent dans les grandes villes les débouchés dont elles ont besoin pour que leur activité soit rentable. En résumé, on peut donc voir **une grande ville comme une sorte d'aimant agissant aussi bien sur les entreprises que sur les ménages et travailleurs.**

Les externalités spatiales

Les nouvelles technologies de la communication et de l'information occupent une place considérable dans la vie économique, dont on peut s'attendre à ce qu'elle augmente dans l'avenir. Pourtant, il ne faut pas en exagérer l'importance. L'invention du télégraphe et du téléphone a permis, à l'époque, des gains de temps dans la transmission de l'information qui ont semblés phénoménaux aux contemporains. A la Renaissance, il fallait en moyenne de 15 jours pour qu'une lettre soit acheminée entre Avignon et Paris. Il fallait 358 heures pour aller de Paris à Marseille en 1650, mais seulement 38 en 1854 et 3 heures aujourd'hui ! Les gains de temps que nous connaissons sont-ils si différents de ceux qu'ont vécus nos prédécesseurs au 19^{ème} siècle ? Bref, les expériences anciennes nous invitent à un peu plus de circonspection, les changements actuels étant probablement moins révolutionnaires qu'on ne le pense.

Cela étant rappelé, les grandes villes offrent encore un cadre permettant une circulation rapide de l'information et l'émergence d'idées nouvelles. Pour en comprendre la raison d'être, il importe de distinguer entre deux types d'informations, à savoir l'information codifiée et l'information tacite. Pour qu'une information puisse être transmise par l'intermédiaire des canaux modernes de transmission, il faut que cette information soit au préalable structurée selon des schémas et des règles admis et maîtrisés par tous les acteurs. Cette étape étant franchie, on peut alors transmettre à coût nul la dite information au monde entier qui a ainsi accès à une masse d'e-connaissances qui dépasse largement ce qui est disponible dans les meilleures bibliothèques universitaires.

En revanche, la proximité reprend tous ses droits lorsqu'on en vient aux activités de création, de conception et d'innovation. L'information non codifiée, parce qu'encore mal structurée, qui caractérise l'émergence d'idées nouvelles, est beaucoup plus malaisée à transmettre au moyen des nouvelles technologies de la communication. Dans ce cas, le face-à-face garde toute sa force. Ainsi, les premières étapes du développement d'une nouvelle technologie ou d'un nouveau produit réclament encore des contacts répétés, plus simples à mettre en œuvre lorsque les acteurs sont physiquement proches. Même à notre époque, les idées et l'information traversent les rues et les corridors plus rapidement que les frontières. De ces contacts résultent également une valeur ajoutée qui excède largement la somme des seules contributions individuelles. Qui plus est, ces échanges sont la source d'une diffusion rapide de l'information dont l'utilité et la précision diminuent avec la distance. Ainsi, lorsque les entreprises et leurs dirigeants possèdent des éléments d'information complémentaires, leur mise en commun au travers de contacts informels se révèle être bénéfique à tous.

C'est exactement ce qui se passe dans des domaines aussi différents que la recherche et le développement, la finance, la publicité ou le marketing. Le fait de pouvoir disposer rapidement de ces informations est devenu un élément crucial dans un monde qui se globalise. En effet, la concurrence y étant beaucoup plus

*... Y a-t-il une exception
bruxelloise ?*

intense, la réactivité des entreprises est un instrument déterminant de leur succès. Dans un tel contexte, il est donc moins surprenant que les grandes villes restent les lieux accueillant des fonctions considérées comme stratégiques des entreprises, et ce particulièrement lorsque les entreprises opèrent dans un environnement en transformation permanente (Van Puymbroeck et Reynard, 2010). Pour prendre forme, ces externalités de communication ont besoin d'un support socio-économique et culturel facilitant la diffusion rapide des nouvelles idées, comme c'est précisément le cas dans de nombreuses grandes métropoles.⁶

En résumé, le vivier de talents et d'activités disponibles dans une grande ville se mélange aux effets de débordement entre acteurs pour former un **bien collectif** qui joue le rôle d'un facteur de production dont seules les entreprises locales peuvent bénéficier. Il est important de souligner ici que ce bien collectif n'est pas le produit des initiatives des pouvoirs publics. Il est davantage la résultante d'un très grand nombre de décisions prises par une multitude d'acteurs privés, que les pouvoirs publics peuvent encourager ou décourager par leur action. Un mauvais climat politique ou social, ou une mauvaise gouvernance publique, nuit aux échanges et aux transactions susceptibles de bénéficier au plus grand nombre. Le temps et l'énergie sont alors mobilisés pour tenter de résoudre les conflits, au lieu d'être investi dans la réduction des coûts habituels de transaction. Dans tous ces cas de figure, la ville est incapable de jouer son rôle d'incubateur et devient même une source additionnelle d'inefficacité. Il n'est donc pas surprenant que les performances économiques de territoires a priori similaires puissent être très contrastées.

*L'étalement urbain,
un phénomène universel*

La relocalisation des activités que l'on vient de discuter a déjà été observée à l'échelle urbaine depuis longtemps. Les grandes villes ont perdu leurs usines de jadis, qui sont parties pour s'installer dans des régions où terrains et main-d'œuvre sont moins chers. Au passage, certains en ont profité pour reconvertir les terrains ainsi libérés en logements ou bureaux, et réaliser de belles plus-values. A cet égard, Audi-Forest reste une exception qui doit susciter bien des convoitises. En outre, les grandes villes sont aussi confrontées au problème de la décentralisation des emplois et à l'émergence concomitante de centres secondaires implantés à proximité mais hors des villes-centres (Glaeser et Kahn, 2004). Du fait de la baisse des coûts de communication, les économies d'agglomération font sentir leurs effets sur des distances plus grandes, permettant ainsi aux entreprises d'en bénéficier tout en s'implantant en périphérie des villes où les terrains sont moins chers et le transport plus rapide. C'est ce que l'on voit dans les arrondissements de Halle-Vilvoorde et de Nivelles, voire même celui de Leuven.⁷ Toutefois, cette évolution n'est pas sans importance car les villes (telle la RBC) voient ainsi leur assiette fiscale se réduire d'autant au profit des communes avoisinantes.

Cette observation nous conduit assez naturellement à poser la question de la délimitation du territoire d'une ville. Même s'il n'y pas de réponse simple à cette question, il existe cependant un large consensus entre économistes et géographes pour considérer l'aire métropolitaine comme étant la zone de référence pertinente, aire qui va bien au-delà de la ville-centre (ici la RBC).⁸

Dans tous les pays, les ménages s'efforcent d'échapper aux fortes densités d'habitat en allant s'établir en périphérie. Les terrains y sont moins chers de sorte

⁶ Voir Glaeser et Gottlieb (2009) pour une discussion du cas américain. Pour la France, Boufaden et Plunket (2008) étudient en détail un secteur high-tech dans le Grand Paris.

⁷ Une analyse détaillée de la structure de l'emploi au sein du Grand Bruxelles peut être trouvée dans Riguelle *et al.* (2007). Ce travail peut être complété par Aguilera (2003) qui étudie Lyon, ville dont la taille est comparable à celle de Bruxelles.

⁸ Les problèmes méthodologiques que pose la définition du Grand Bruxelles seront discutés de manière plus approfondie dans l'annexe.

**... Y a-t-il une exception
bruxelloise ?**

que l'on peut bénéficier de surfaces de logement plus vastes, besoin qui semble presque universel tant il est fréquent et répandu. Grâce à l'adoption généralisée de l'automobile et aux infrastructures routières adaptées, ce qui avait été un rêve a pu devenir une réalité. Les ménages ont été de plus en plus nombreux à quitter les villes afin de jouir du plaisir d'un logement individuel dans des zones que l'on qualifie maintenant de périurbaines. Pour la même raison, les champs d'interaction sociale se sont étendus, détricotant les anciens quartiers. Les navettes étant elles aussi devenues plus rapides, l'habitat s'est distancé du lieu de travail. Ces différentes évolutions se sont combinées pour donner naissance à ce que l'on appelle l'étalement urbain qui caractérise la plupart des villes modernes (Brueckner, 2000). Bref, la fameuse «tache d'huile» bruxelloise n'a rien d'une pathologie locale. Le phénomène est si marqué dans certains pays qu'une commission de la Chambre des représentants des Etats-Unis n'a pas hésité à comparer les villes américaines au gruyère suisse, qui a davantage de trous que de fromage.

On a vu que, dans le Grand Bruxelles, le chômage caractérise surtout les communes-centres, alors que les ménages disposant de revenus moyens ou élevés sont partis vers la périphérie (Dujardin *et al.*, 2008; Willaert et De Boosere, 2005; Verhetsel *et al.*, 2010). Ce type de configuration urbaine est très courant aux Etats-Unis. En revanche, on la rencontre beaucoup moins souvent en Europe occidentale où les centres-villes sont restés très attractifs, que ce soit à Londres, Paris, Barcelone ou Milan. En effet, l'économie urbaine met en lumière deux modèles-types qui forment la base économique de paysages urbains très contrastés. L'existence de deux structures de référence est en soi surprenante car on pourrait penser que la stratification sociale se concrétise dans une seule matrice (Brueckner *et al.*, 1999).

Dans le premier cas, le centre-ville est avant tout un lieu de travail. Il rassemble différentes entreprises peu consommatrices de sol, en particulier des prestataires de services, et leurs employés qui s'y retrouvent quotidiennement sans y habiter. Ce centre urbain n'offre que peu d'avantages susceptibles d'attirer les consommateurs bénéficiant de revenus élevés. Ces ménages vont au contraire chercher en périphérie une résidence dans un environnement naturel plus agréable. Le marché foncier fonctionnant un peu comme une trieuse qui approvisionne en premier les plus nantis, les choix des plus riches poussent les moins riches vers le centre-ville où s'installent de proche en proche les plus pauvres.

À l'opposé, les anciens centres historiques, quand ils n'ont pas disparu, sont la source d'activités culturelles nombreuses. Dans ce cas, le gradient des revenus s'inverse. Les consommateurs à revenus élevés cherchent à s'implanter à proximité des centres urbains afin de jouir d'un voisinage prestigieux, repoussant les travailleurs à revenus faibles vers des banlieues de plus en plus éloignées. La ville est ici un bien de consommation pour consommateurs aisés, surtout lorsque les anciens centres sont rénovés et accueillent des activités culturelles et commerciales de renom. Ces deux modèles-types sont la source de problèmes sociaux différents. Aux États-Unis, on se rappellera les émeutes raciales des années 1970 qui se sont déroulées à proximité des centres-villes, ainsi que les nombreuses difficultés financières que ces villes connaissent encore. En France, c'est la question des banlieues qui fragilise les grandes agglomérations.

Le fait que la stratification sociale du Grand Bruxelles soit lui une exception européenne trouve peut-être son explication dans la destruction de ses quartiers anciens que la ville a connus, non pas à cause d'une guerre, mais sous l'égide de ses élus locaux. En effet, au lieu d'être restaurée, une partie importante de l'ancienne ville a été démolie dans les années 1960 et 1970 pour faire place à des bâtiments qui sont tout sauf beaux, phénomène que nos voisins, particulièrement critiques vis-à-vis des politiques menées en Belgique en matière d'urbanisme, ont désigné sous le terme assez peu flatteur de «bruxellisation». Triste exception bruxelloise.

*... Y a-t-il une exception
bruxelloise ?*

En résumé, les villes s'étendent. Elles deviennent même parfois polycentriques. Si la structure polycentrique se rencontre principalement dans les très grandes villes, la tendance générale est presque partout la même (MacMillen et Smith, 2003). Même lorsqu'elles sont restées monocentriques, les villes sont sorties de leurs murs pour s'étendre bien au-delà de leurs limites administratives, fixées il y a longtemps sur base de critères ayant perdu leur pertinence. En conséquence, une grande ville moderne doit être abordée et étudiée dans ce contexte, faute de quoi on risque commettre de nombreux contre-sens et de porter des jugements erronés. Par exemple, Cheshire et Magrini (2009) ont montré qu'une forte dissociation entre espace administratif et espace économique est la source de nombreuses inefficacités.

Conclusion

Bien que très liminaire, notre analyse suffit pour mettre en lumière quelques faits qui diffèrent sensiblement du cliché Nord/Sud auquel on nous a habitué. Dans une large mesure, l'économie belge peut être décrite comme une structure spatiale monocentrique dont Bruxelles est le centre, mais dont les arrondissements voisins sont probablement les premiers bénéficiaires. Dès lors, il ne semble pas exagéré de dire que Flandre et Wallonie retirent de nombreux avantages de l'existence de Bruxelles, et ce quelle que soit la définition spatiale que l'on en donne. Cette constatation n'est pas anodine car les forces d'agglomération discutées dans la seconde section sont souvent les mêmes qui sont à la source de la croissance économique (Lucas, 1988). En revanche, elle va à l'encontre d'un sentiment largement partagé des deux côtés de la frontière linguistique, qui veut que Bruxelles soit un poids pour le reste du pays. Ce sentiment surprend toujours les observateurs étrangers tant la chose leur paraît banale que Bruxelles soit un atout pour l'ensemble du pays. Pour Cheshire et Gornostaeva (2002) "Most Belgians have great difficulty with the idea that Brussels extends beyond the confines of its administrative boundaries which define the limits of the national bilingual zone and contains less than one million inhabitants". Qu'écriraient-ils aujourd'hui ?

Cela dit, il devrait quand même être possible de convaincre les uns et les autres qu'une meilleure gouvernance du Grand Bruxelles va dans l'intérêt de tous. Une fragmentation politique et économique plus poussée nous ferait rentrer dans un jeu à somme négative dans lequel il n'y aurait que des perdants, quand bien même certains perdraient peut être moins que d'autres. L'enjeu est important, mais il faut souligner que la solution ne va pas de soi. Comme l'a observé Bruce Katz de la Brookings Institution, "metro governance is almost uniformly characterized by fragmentation and balkanisation, by culture of competition rather than one of collaboration". Identifier de nouvelles formes de coopération est néanmoins indispensable pour relancer la croissance de l'économie la plus globalisée du monde qu'est la Belgique.

Jacques-François Thisse est professeur d'économie à l'UCL et chercheur au CORE (UCL).

Jacques-François Thisse et Isabelle Thomas

Isabelle Thomas est géographe, Directeur de recherches FRS-FNRS au CORE (UCL), et professeur à l'UCL.

Références

- Aguilera, A. (2003) La localisation des services aux entreprises dans la métropole lyonnaise : entre centralité et diffusion. *L'Espace Géographique*, Tome 32, Vol 2, pp. 128-140.
- Bairoch, P. (1985) *De Jéricho à Mexico. Villes et économie dans l'histoire*. Gallimard.
- Benard, R., H. Jayet et D. Rajaonarison (1999) L'environnement souhaité par les entreprises. *Economie et Statistique* n° 326-327, pp. 177-187.
- Berger, S. (2006) *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale*. Seuil.
- Boufaden, N. et A. Plunket (2008) Proximity and Innovation: Do Biotechnology Firms Located in the Paris Region Benefit from Localized Technological Spillovers? *Annales d'Economie et de Statistique* n°87-88, pp.467-486.
- Brakman, S., H. Garretsen et Ch. van Marrewijk (2009) *The New Introduction to Geographical Economics*. Cambridge University Press.
- Bruecker, J.K. (2000) Urban Sprawl: Diagnosis and Remedies. *International Regional Science Review* 23, pp. 160-171.
- Brueckner, J.K., J.-F. Thisse et Y. Zenou (1999) Why is Central Paris Rich and Downtown Detroit Poor? An Amenity-Based Theory. *European Economic Review* 43, pp. 91-107.
- Cheshire, P. et G. Gornostaeva (2002) Cities and Regions: Comparable Measures Require Comparable Territories. *Cahiers de l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France* N°135, pp. 13-21.
- Cheshire, P. et S. Marini (2009) Urban Growth Drivers in a Europe of Sticky People and Implicit Boundaries. *Journal of Economic Geography* 9, pp. 85-116.
- Combes, P.-P., G. Duranton et L. Gobillon (2008) Spatial Wage Disparities: Sorting Matters! *Journal of Urban Economics* 63, pp. 723-742.
- Dujardin, C., I. Thomas et H. Tulkens (2007) Quelles frontières pour Bruxelles ? Une mise à jour. *Reflets et Perspectives de la Vie Economique* XLVI, pp. 155-176.
- Dujardin, C., H. Selod et I. Thomas (2008) Unemployment and Urban Structure for Young Adults. The Case of Brussels. *Urban Studies* 45, pp. 89-113.
- Duranton, G. et V. Monastiriotis (2002) Mind the Gaps: The Evolution of Regional Earnings Inequalities in the U.K. 1982-1997. *Journal of Regional Science* 42, pp. 219-256.
- Ellison, G., E.L. Glaeser et W. Kerr (2010) What Causes Industry Agglomeration? Evidence from Coagglomeration Patterns. *American Economic Review*, à paraître.
- GEMACA (1996) *North-West European Metropolitan Regions. Geographical Boundaries and Economic Structures*. Paris, IAURIF.
- Glaeser, E.L. et M.E. Kahn (2004) Sprawl and Urban Growth. In: J.V. Henderson et J.-F. Thisse (eds.) *Handbook of Regional and Urban Economics*. Volume 4. North Holland, pp. 2481-2527.
- Glaeser, E.L. et J.D. Gottlieb (2009) The Wealth of Cities: Agglomeration Economies and Spatial Equilibrium in the United States. *Journal of Economic Literature* XLVII, 983-1028.
- Goffette-Nagot, F., I. Reginster et I. Thomas (2010) Spatial Analysis of Residential Land Prices in Belgium: Accessibility versus Environmental Amenities. *Regional Studies*, forthcoming.
- Hohenberg, P. et L.H. Lees (1992) *La formation de l'Europe urbaine (1000-1950)*. Presses Universitaires de France.
- Lucas, R.E. (1988) On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics* 22, pp. 3-42.
- Luyten, S. et E. Van Hecke (2007) *De Belgische Stadsgewesten 2001*. Algemene Directie Statistiek en Economische informatie, FOD Economie, Working Paper N°14, 81 pages.
- McMillen, D.P. et S.C. Smith (2003) The Number of Subcenters in Large Urban Areas. *Journal of Urban Economics* 53, pp. 321-338.

- Mols, R. (1969) La périphérie bruxelloise. Jalons statistiques pour aider à sa délimitation. Bulletin de la Société Belge d'Etudes Géographiques 38, 183-252.
- OECD (2006) OECD Territorial Reviews: Competitive Cities in the Global Economy.
- Polèse, M. (2009) The Wealth and Poverty of Regions. Why Cities Matter. The University of Chicago Press.
- Prager, J.-C. et J.-F. Thisse (2010) Economie géographique du développement. La Découverte.
- Puga, D. (2010) The Magnitude and Causes of Agglomeration Economies. Journal of Regional Science 50, 203-219.
- Riguelle F., I. Thomas et A. Verhetsel (2007) Urban Polycentrism: A Measurable Reality. The Case of Brussels. Journal of Economic Geography 7, pp. 193-215.
- Rosenthal, S.S. et W.C. Strange (2004) Evidence of the Nature and Sources of Agglomeration Economies. In: Handbook of Regional and Urban Economics. Volume 4, edited by V. Henderson et J.-F. Thisse. North-Holland, pp. 2119-2171.
- Thomas, I. et D. Vanneste (2007) Le prix de l'immobilier en Belgique : un peu de géographie ! Les Echos du Logement, pp. 17-25.
- Van der Haegen, H. et M. Pattyn (1979) Les régions urbaines belges. Institut National de Statistique. Bulletin de statistique, 65^e année, n°3.
- Van Puymbroeck, C et R. Reynard (2010) Pas le bon type de caractères Répartition géographique des emplois. Les grandes villes concentrent les fonctions intellectuelles, de gestion et de décision. INSEE Première N° 1278.
- Verhetsel A., I. Thomas et M. Beelen (2010) Commuting in Belgian Metropolies. The Power of the Alonso-Muth Model. Journal of Transport and Land Use 2, pp. 109-131.
- Verhetsel A., Van Hecke E., Thomas I., Beelen M., Halleux J., Lambotte J., Roxhon G. et B. Mérenne-Shoumaker (2009) Le mouvement pendulaire en Belgique. Les déplacements domicile-lieu de travail. Les déplacements domicile-école; in Monographies Enquête Socio-économique 2001, n°10, Bruxelles, SPF Economie en Politique Scientifique Fédérale. 217 pages.
- Willaert D. et P. De Boosere (2005) Atlas des quartiers de la population de la région de Bruxelles-Capitale au début du 21^{ème} siècle. Brussels, IRIS Editions, N°42, 158 pages. <http://www.observatbru.be/documents/news-items/pdf/atlas-des-quartiers-de-la-pop-de-la-rbc-21e-siecle-fr-nl.pdf>.

Directeur de la publication :

Vincent Bodart

Rédactrice en chef :

Muriel Dejemeppe

Comité de rédaction : *Paul Belleflamme,*

Vincent Bodart, Thierry Bréchet,

Muriel Dejemeppe, Frédéric Docquier,

Jean Hindriks, François Maniquet,

Marthe Nyssens

Secrétariat & logistique : *Anne Davister*

Graphiste : *Dominos*

Regards Économiques IRES-UCL

Place Montesquieu, 3

B1348 Louvain-la-Neuve

<http://www.uclouvain.be/regards-economiques>

regard-ires@uclouvain.be

tél. 010/47 34 26

ISSN 2033-3013