

## LA STRUCTURE URBAINE DE L'AGGLOMÉRATION DE NEW YORK

Compte rendu bibliographique

par

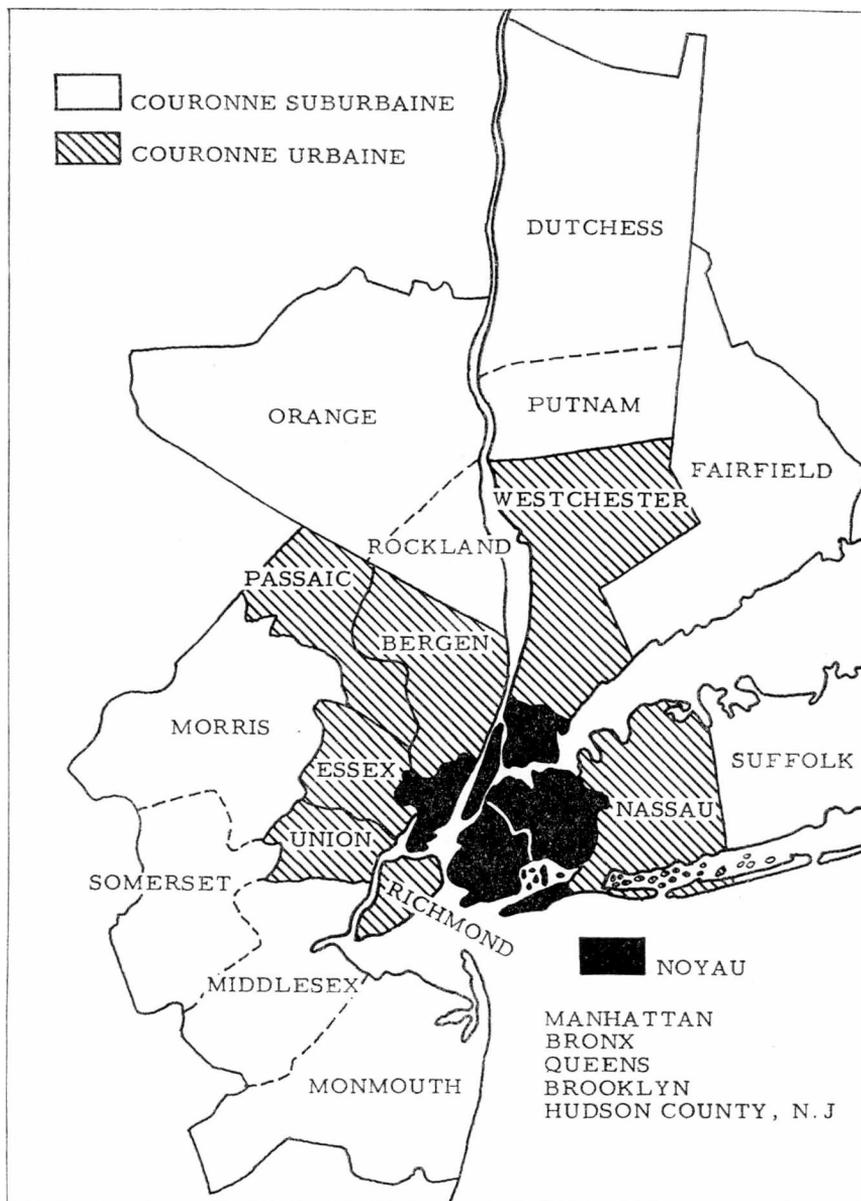
Jean-Marie GRIFFON

### INTRODUCTION

La « New York Metropolitan Region Study » n'est pas ce qu'il est convenu d'appeler en France une étude régionale ; dans la terminologie française, la région n'est qu'un sous-ensemble géographique de la nation, issu d'un découpage du territoire national en plusieurs parties selon des critères économiques qui ne font pas toujours l'unanimité des spécialistes de l'aménagement du territoire. La « New York Metropolitan Region » est une zone conceptuellement plus restreinte que la région, et malgré son énorme superficie, elle conserve son caractère d'agglomération urbaine ; ce cadre géographique plus limité est caractérisé par l'unité d'un centre d'activité économique (1). L'agglomération urbaine est encore aujourd'hui le lieu privilégié d'implantation des emplois, de l'activité économique en général, et c'est à ce titre qu'elle joue un rôle fondamental dans l'ordre des préoccupations de l'équipe de Raymond Vernon. Ainsi, l'agglomération urbaine de New York comprend 22 comtés s'étendant sur trois États : les 12 comtés de l'État de New York, 9 comtés du New-Jersey et 1 comté du Connecticut (voir carte page suivante). Cette étude de la « Graduate School of Public Administration » de l'Université de Harvard a duré trois ans, de 1956 à 1959. Son objet principal est l'analyse des caractéristiques économiques et démographiques de l'agglomération en vue de mettre à jour les principales tendances susceptibles d'être projetées en 1965, 1975 et 1985. Cependant, malgré cet aspect prospectif, le principal intérêt de cette étude réside dans la description très détaillée des éléments constitutifs d'une « économie régionale appréhendée dans son caractère urbain » à l'aide de données statistiques publiques, relativement nombreuses et précises aux États-Unis (recensements industriels), et d'une enquête complémentaire sur une zone pilote restreinte. L'ensemble de l'étude comprend dix volumes dont la publication s'est étalée de 1959 à 1961. Chacun d'eux traite en principe d'un sujet particulier qui n'est en fait qu'un aspect plus approfondi d'une même réalité complexe ; cependant, les volumes 1 et 9 occupent une place privilégiée dans la série, le premier parce qu'il présente la région dans une analyse globale mais déjà très fouillée, le volume 9 parce qu'il reprend les résultats de l'ensemble des volumes précé-

(1) Une étude américaine sur la région de New York définie par un territoire beaucoup plus vaste que la « New York Metropolitan Region » a été publiée récemment aux États-Unis : « Megalopolis. The urbanised Northeastern seaboard of the United States » de Jean GOTTMAN. Étude patronnée par le « Twentieth Century Fund ».

Les trois principales zones de l'agglomération



dents en une synthèse qui débouche sur les perspectives 1965, 1975 et 1985. Le volume 10 peut être considéré comme une annexe méthodologique où sont présentées les techniques de la projection. Publiés séparément, les dix volumes se présentent ainsi :

- Volume 1 : **Anatomy of a Metropolis** (Anatomie d'une agglomération urbaine), par Edgard M. HOOVER et Raymond VERNON.
- Volume 2 : **Made in New York** (Fabriqué à New York), par Roy B. HELFGOTT, W. Eric GUSTAFSON et James M. HUND avec une introduction de Max HALL.
- Volume 3 : **The newcomers** (Les nouveaux venus), par Oscar HANDLIN.
- Volume 4 : **Wages in the Metropolis** (Les salaires dans l'agglomération urbaine), par Martin SEGAL.
- Volume 5 : **Money Metropolis** (Métropole de la finance), par Sidney M. ROBBINS et Nestor E. TERLSCKYJ, avec la collaboration de Ira O. SCOTT, Jr.
- Volume 6 : **Freight and the Metropolis** (Le transport et l'agglomération urbaine), par Benjamin CHINITZ.
- Volume 7 : **One-tenth of a nation** (Un dixième d'une nation), par Robert M. LICHTENBERG, avec des suppléments de Edgar M. HOOVER et de Louise P. LERDAU.
- Volume 8 : **1 400 Governments** (1 400 administrations locales), par Robert C. WOOD.
- Volume 9 : **Metropolis 1985** (L'agglomération urbaine en 1985), par Raymond VERNON.
- Volume 10 : **Projection of a Metropolis** ; supplément technique non numéroté dans la série (Projection d'une agglomération urbaine), par Barbara R. BERMAN, Benjamin CHINITZ et Edgard M. HOOVER.

La « New York Metropolitan Region Study » présentée dans cet article n'est pas une étude révolutionnaire en matière de connaissance et de méthodologie des problèmes urbains. Et pourtant, la richesse des raisonnements et la profondeur des analyses, basées sur des sources statistiques abondantes, la diversité des techniques utilisées qui donne un vaste panorama des outils dont nous pouvons disposer actuellement dans la recherche économique appliquée, toutes ces qualités font que les dix volumes de cette étude représentent une contribution très importante à la recherche en matière d'économie urbaine.

Le fait que cette étude soit directement inspirée et fécondée par le « milieu » américain, loin d'en réduire la portée, constitue pour nous Français, deux avantages supplémentaires : en premier lieu, on peut considérer que la situation américaine actuelle préfigure dans une certaine mesure la situation française dans un proche avenir. Les éléments prospectifs qu'un Français peut en tirer sont du plus haut intérêt pour corriger assez tôt des évolutions spontanées jugées peu souhaitables. Le deuxième avantage apparaîtra peut-être moins évident à beaucoup de lecteurs mais nous le défendons comme tel dans cet article : c'est la prise de conscience que nous sommes dans un régime de planification souple où les centres de décision privés ont un rôle important à jouer, ce qui exige de **bien connaître les motivations de l'entrepreneur privé** pour obtenir un maximum d'efficacité des interventions publiques. Cette préoccupation n'est certes pas spécifique aux économistes américains, mais elle est trop fréquemment absente ou presque des études françaises qui traitent de l'aménagement urbain.

Une analyse critique de l'ensemble de l'étude est un travail très ambitieux tant le nombre des sujets abordés et des problèmes traités y est grand. Nous avons choisi de faire ressortir l'essentiel des idées et de la méthodologie susceptibles d'intéresser directement les spécialistes et les responsables de l'aménagement et des équipements urbains. Dans ce but, nous avons mis l'accent sur ceux des dix volumes qui traitent des problèmes généraux de l'Économie d'une agglomération urbaine plutôt que sur les volumes qui analysent plus précisément certains aspects particuliers et complémentaires de la vie urbaine. Ainsi, nous analyserons plus en détail le volume 1 : « Anatomy of a Metropolis », le volume 2 : « Made in New York », le volume 7 : « One tenth of a nation » et le volume 9 : « Metropolis 1985 » qui donne une synthèse de l'ensemble de l'étude et reprend les principes de la méthodologie des projections ; le volume 10 : « Projection of a Metropolis » est un supplément technique qui donne le détail des formules utilisées et les résultats des calculs effectués.

Cette étude est essentiellement une analyse économique et démographique de l'agglomération de New York ; elle s'articule en deux parties : d'une part, l'organisation et l'évolution internes de l'agglomération envisagée comme une entité indépendante ; d'autre part, l'agglomération est située dans son contexte national et son évolution est liée à celle de cet ensemble géographique plus vaste qu'est la nation. Ces deux approches méthodolo-

giques sont toujours considérées successivement, l'analyse interne préparant l'étude des liens qui existent entre l'agglomération et la nation. Dans ce rapide compte rendu d'une étude aussi importante, notre objet est essentiellement de montrer comment les auteurs américains ont abordé les nombreux problèmes qui se posent également en France à propos de l'aménagement urbain, plutôt que de présenter des résultats spécifiquement américains. Nous avons mis l'accent sur les distinctions retenues, les classifications élaborées et les méthodes de traitement des données, en ne retenant que les résultats intéressants soit parce qu'ils nous ont paru suffisamment généraux pour être transposables aux exemples français, soit parce qu'ils correspondaient à des domaines où la recherche est encore vierge en France. Dans cette optique, nous avons été conduits à donner beaucoup plus d'importance à l'analyse interne de l'agglomération qu'à l'analyse externe qui repart constamment des résultats mis à jour dans l'agglomération. Le compte rendu s'est divisé en six paragraphes dont les quatre premiers présentent les caractéristiques internes de l'agglomération ; le cinquième traite des méthodes suivies pour situer l'agglomération dans la nation et le sixième reprend les principes retenus pour élaborer les perspectives.

## I. ANALYSE INTERNE DE L'AGGLOMÉRATION DE NEW YORK : LES DÉLIMITATIONS GÉOGRAPHIQUES

### I. 1. Définition géographique de l'agglomération de New York

Le fait de concevoir une agglomération urbaine comme unité significative pour l'étude est un phénomène relativement récent. Antérieurement, il y a 4 ou 5 décennies, la ville et non l'agglomération, était une unité suffisante. Quoique le développement urbain dépassât quelquefois les limites de la ville, ce phénomène était loin d'être universel. La plupart des grandes villes avaient un quartier central résidentiel, et des activités industrielles gravitant immédiatement autour de ce centre, le tout représentant une haute densité de constructions ; quelque part, juste au-delà de la limite administrative de la ville, l'extrémité d'une ligne de bus ou de trolley correspondait à un arrêt brutal des constructions. Le processus de développement s'opéra ponctuellement et un peu anarchiquement le long des nouvelles lignes de transport interurbaines. Peu à peu une densification des habitations combla les vides le long des voies de transport (chemin de fer), d'abord près des limites de la ville, puis progressivement ces prolongements rejoignirent des villes secondaires ainsi englobées dans une zone urbanisée beaucoup plus vaste.

L'agglomération de New York est une zone entièrement habitée de 6 914 miles carrés, couvrant 22 comtés sur 3 États (voir carte page 108), comprenant près de 7 millions d'emplois et une population totale d'environ 16 millions. Aucune autre agglomération urbaine ne lui est comparable aux États-Unis, tant en nombre d'emplois qu'en population, ou en richesse. Un premier objectif est d'analyser le changement de structure interne de l'agglomération, plus précisément les changements qui tirent leur origine des forces qui s'exercent à l'intérieur de l'agglomération elle-même. L'auteur cherche à connaître comment les emplois et les résidences sont distribués dans tout ce territoire. L'analyse de cette distribution géographique de la population résidente et des emplois répertoriés par secteur d'activité économique conduit à décrire l'organisation et le dynamisme interne de l'agglomération. Cette étude ressemble beaucoup dans ses méthodes aux études françaises actuelles menées préalablement à l'élaboration des programmes d'aménagement urbain, particulièrement en ce qui concerne l'agglomération parisienne. Comme à Paris, les auteurs ont été conduits à découper cette vaste zone qu'est l'agglomération de New York en sous-ensembles géographiques concentriques à peu près homogènes tant du point de vue économique que démographique. Mais ils peuvent ne pas avoir la même importance dans la vie de l'agglomération : il est évident que la couronne périphérique extérieure ne peut avoir le même poids que le quartier central de la ville. Avant de considérer les emplois et la population, variables centrales retenues dans l'analyse, il est indispensable de présenter dans quel découpage géographique se situe toute l'étude.

### I. 2. Les zones géographiques composantes

L'agglomération de New York et les sous-ensembles géographiques ont été définis en fonction d'une décroissance significative des densités d'emploi et de peuplement à mesure que l'on s'éloigne du centre urbain initial. Les statistiques enregistrées n'existent que par

comté, ce qui masque en partie les discontinuités inévitables de ce développement concentrique, car chaque comté présente souvent lui-même une grande hétérogénéité intérieure. Les observations soulignent le retard progressif des emplois par rapport aux résidences au fur et à mesure que l'on s'éloigne du centre, retard qui évidemment se stabilise dans les comtés éloignés où les migrations quotidiennes vers le centre deviennent très faibles. Il est certain que la définition de l'agglomération à partir d'un nombre entier de comtés contient une part d'arbitraire ; mais les emplois et les résidences sont tellement concentrés vers le centre qu'une autre définition des limites périphériques affecterait bien peu la portée de l'étude.

L'agglomération comprenant 22 comtés est divisée en 3 zones géographiques (cf. carte page 108).

### **1.21. Le « noyau » de l'agglomération**

Le noyau comprend cinq comtés : quatre comtés sur cinq de la ville de New York (Richmond exclu), c'est-à-dire Manhattan, Brooklin, Queens et Bronx, plus un comté de l'État du New-Jersey, Hudson.

Les cinq comtés du noyau contiennent 54% de la population de l'agglomération et 64% de ses emplois. Le noyau est très dense, mais il présente de grandes disparités internes quant aux catégories d'emplois et de population.

Le centre d'affaires de Manhattan contient à lui seul 37% des emplois de toute l'agglomération new-yorkaise, soit une densité 435 fois plus grande que celle du reste de l'agglomération. Il arrive qu'une grosse part des activités de même nature soit concentrée dans une seule rue, ou même dans un seul et même bâtiment spécialisé (ex : activités du vêtement). Cette concentration géographique extrême de certaines activités est une caractéristique particulièrement mise en relief à Manhattan. Le reste du noyau comprend des activités plus diluées tels les quartiers industriels de Brooklin, Queens, le haut Manhattan...

La population résidant dans le noyau diffère de celle du reste de l'agglomération à de nombreux points de vue : revenus perçus, caractères ethniques, structure familiale, conditions de vie. Cela ressort directement des conditions de renouvellement du parc immobilier. Dans le centre d'affaires de Manhattan, les vieux immeubles résidentiels ont, dès 1905, été progressivement remplacés par de nouvelles constructions de bureau. Dans le reste du noyau le renouvellement et la rénovation ont été beaucoup plus lents, dispersés, et l'on y retrouve les minorités ethniques occupant les immeubles vétustes (le haut Manhattan, Brooklin, Harlem) avec de très fortes densités ; ces quartiers constituent des cités dortoirs encore plus caractéristiques que les comtés plus éloignés tels que Westchester. Si l'on considère dans chaque comté le pourcentage des emplois par rapport à la population résidente (taux d'activité global de la population), calculé à partir du recensement de la population de 1956, on voit apparaître la position phénoménale de Manhattan : alors que dans l'ensemble de l'agglomération (les 22 comtés), ce pourcentage est de 44%, le centre d'affaires de Manhattan donne un chiffre de 400%, le reste du comté de Manhattan n'étant que de 23%. Les 4 autres comtés ont des pourcentages compris entre 17 et 42 %, donc en moyenne très inférieurs à l'ensemble de l'agglomération.

### **1.22. La couronne urbaine**

Cette zone entourant le noyau comprend 7 comtés : Richmond, Essex, Bergen, Passaic, Westchester, Union et Nassau. Ils comprennent 24% des emplois et 30% de la population ; on y trouve 4 villes de plus de 100 000 habitants et 20 villes de plus de 25 000 habitants. On observe :

Une plus grande diversité dans les caractéristiques concernant l'emploi et la population de ces comtés que dans le noyau central, notamment une plus faible densité moyenne.

Une proportion importante de population sujette aux migrations alternantes vers Manhattan, moindre cependant que dans les comtés périphériques du noyau.

Une gamme d'emplois significativement différente de celle du noyau :

La proportion des emplois industriels y est très supérieure, alors que celle des emplois de bureau est inférieure.

Les plus grandes usines de l'agglomération s'y trouvent localisées.

A l'inverse du noyau où se juxtaposent des populations à très haut et très bas revenus, la couronne urbaine abrite surtout des résidents à revenu moyen ou élevé.

L'habitat présente également des divergences marquées : beaucoup moins d'immeubles vétustes et d'immeubles collectifs que dans le noyau, les comtés les plus excentrés conservant encore de nombreuses maisons individuelles.

### 1.23. La couronne suburbaine

La couronne suburbaine comprend les 10 comtés restants : Middlesex, Rockland, Morris, Monmouth, Somerset, Fairfield, Suffolk, Orange, Putnam et Dutchess. Ces comtés ont en commun un trait dominant caractéristique : la disponibilité de grandes quantités de terrains pour un usage éventuel. Si ces terrains disponibles étaient occupés de la même façon que la partie habitée de la couronne suburbaine, la population passerait de 2,5 millions d'habitants à 14 ou 15 millions. Ces comtés sont trop loin pour connaître de fortes migrations alternantes ; l'activité agricole y est encore importante malgré de nombreuses liaisons avec la couronne urbaine et le noyau, le revenu par tête y est plus bas que dans la couronne urbaine et le nombre de maisons individuelles beaucoup plus élevé. L'auteur résume la situation actuelle de la couronne suburbaine par cette phrase :

« Aujourd'hui, une grande partie de la couronne suburbaine est comprise dans l'agglomération mais n'en fait pas encore tout à fait partie. »

## II. ANALYSE INTERNE DE L'AGGLOMÉRATION : LES EMPLOIS INDUSTRIELS

Les emplois et les résidences ont une grande influence réciproque sur leurs localisations respectives. Mais, il existe dans l'agglomération des secteurs d'activités économiques importants et dynamiques dont les emplois sont localisés indépendamment de la population résidente. Ces secteurs comprennent essentiellement les industries de transformation, le grand commerce ou commerce de gros, certaines activités de bureau, quelques commerces de détail (par exemple les commerces de grand luxe toujours localisés au centre de la ville), et quelques services, en particulier les services rendus aux entreprises. La localisation de ces activités à l'intérieur de l'agglomération est déterminante pour le schéma de développement de l'agglomération. Aussi importe-t-il, avant d'analyser les mouvements de population new-yorkaise, de mettre en relief ce qui détermine leur localisation. L'étude traite successivement des emplois industriels, des emplois de bureau regroupés sous l'étiquette de « cols blancs » et enfin des quelques commerces de détail dont la localisation n'est pas directement induite par la présence des résidences. Nous considérerons les emplois non industriels dans le prochain chapitre. Remarquons que certaines activités sont volontairement négligées par l'auteur qui considère que la localisation de leurs emplois est soit impossible à déterminer (c'est le cas des 350 000 travailleurs indépendants) soit évidente et pauvre en enseignements ; ainsi les 242 000 actifs du bâtiment travaillent dans les zones de construction, les 170 000 domestiques dans celles des résidences de « hauts revenus », et enfin les 350 000 employés des services publics sont au service direct de la population et donc liés à sa localisation.

L'agglomération new-yorkaise comprend 1 900 000 emplois industriels, ce qui en fait le plus grand centre industriel des États-Unis ; ce nombre est supérieur à celui des emplois de bureau, et se répartit dans la presque totalité des activités industrielles. Au dernier recensement industriel 420 secteurs d'activité industrielle sur les 450 secteurs définis par le bureau du recensement, sont représentés dans l'agglomération. La diversité est d'ailleurs la caractéristique d'une agglomération aussi importante et affecte les types d'activités économiques, les techniques utilisées, les besoins. Cependant, la localisation interne des emplois a constamment changé au cours des dernières décennies. Le développement industriel a été beaucoup plus lent dans les vieux centres urbains : à Manhattan, cette expansion industrielle s'est arrêtée très tôt et la régression s'est déjà manifestée en chiffres absolus. Il en résulte une **décentralisation continue des activités industrielles** vers les couronnes urbaines et suburbaines, plus rapide encore depuis la dernière guerre. De 1956 à 1959, 90% des usines construites dans l'agglomération sont localisées hors de la ville de New York. Ce phénomène n'est d'ailleurs pas original puisqu'on l'observe autour de toutes les grandes villes, Boston, Philadelphie, Chicago et plus près de nous, Paris. Pour caractériser cette évolution récente, l'auteur a identifié plusieurs facteurs de localisation et montré comment ces facteurs expliquaient le mouvement continu de déconcentration industrielle sur le cas concret de l'agglomération de New York. Nous nous intéressons peu, dans ce bref compte rendu, aux phénomènes observés sur le terrain pour centrer notre attention sur la méthode selon laquelle les problèmes sont envisagés, à travers la présen-

tation des facteurs de localisation. Il est évidemment possible de les hiérarchiser selon leur incidence sur l'ensemble des activités industrielles; cependant l'étude fait apparaître deux catégories de facteurs : d'une part, les facteurs qui ont une incidence inéluctable sur la localisation de toute entreprise industrielle, on pourrait les appeler des facteurs généraux de localisation ; d'autre part, des facteurs de localisation qui ne jouent un rôle que pour certaines activités que l'auteur appelle « activités industrielles spéciales ».

## II. 1. Les facteurs généraux de localisation des emplois industriels

Les forces qui semblent régir l'évolution industrielle récente dans l'agglomération de New York sont regroupées autour de cinq facteurs de localisation. L'ordre dans lequel nous les présentons ne préjuge pas de leur importance respective qui varie selon le type d'industrie.

II.11. **La recherche d'espace** : Ce facteur est certainement la cause principale de la plupart des migrations industrielles. Il résulte de plusieurs phénomènes convergents : les effets des nouvelles techniques qui accroissent les besoins de surface au sol sont confrontés à de nombreuses difficultés tenant à la densification de la population, difficultés d'ordre administratif comme le bornage, la définition des quartiers résidentiels, ou difficultés d'ordre naturel : il est pratiquement impossible de rassembler une aire suffisante pour l'extension ou la création industrielle souhaitée à partir de multiples parcelles de terrains qui jouissent de régimes fonciers les plus divers. De plus, le coût de l'opération est un élément très important qui annule souvent à lui seul le gain escompté d'une localisation centrale.

II.12. **Les transports**. La localisation d'une entreprise a toujours été commandée par la nécessité pour l'entrepreneur de recevoir de l'outillage et des matières premières et de livrer des produits finis. A l'origine, particulièrement à New York, les usines ont été implantées sur le bord des rivières navigables ou près de la côte. Il faut souligner ici que la création des voies ferrées et des routes n'a pas modifié radicalement la situation de ces implantations initiales car les noyaux originels ont été rapidement les centres de convergences des réseaux de transport nouvellement créés. Cependant, si le réseau de chemin de fer fut essentiellement radial au début, des lignes secondaires ont progressivement desservi le reste de la région. Les usines purent ainsi se libérer peu à peu de la proximité immédiate de la voie d'eau et en même temps des vieux centres urbains. Le New-Jersey face au marché national intérieur, fut le grand bénéficiaire de cette mutation. Les transports routiers apparaissent vers 1920 et accusent encore plus la dispersion amorcée dans la localisation des usines, car l'infrastructure des vieilles villes ne permet plus d'absorber le trafic croissant de ce mode de transport qui consomme une quantité considérable de surface au sol.

II.13. **Le rôle de la main d'œuvre** : La main d'œuvre jouait autrefois un rôle très important dans la recherche d'implantations nouvelles. De grandes différences existaient entre les taux de salaire, selon le lieu ou le type de travail, mais depuis 1947, ces différences s'atténuent beaucoup et le niveau des salaires devient une conséquence et non une cause de la localisation des industries. Plus une industrie est concentrée dans une région, plus les salaires y sont élevés. Cependant, certains facteurs inhérents à la nature de la main d'œuvre peuvent avoir une incidence non négligeable sur la localisation de certaines industries, en particulier une main d'œuvre féminine abondante, la main d'œuvre de noirs ou de portoricains, c'est-à-dire une main d'œuvre n'ayant pas encore acquis la qualification ou la mobilité.

II.14. **Les « économies externes »** <sup>(1)</sup> : Cette expression mérite toute notre attention car elle est encore peu courante en France bien qu'elle existe dans la littérature économique anglo-saxonne depuis de nombreuses années. Ces économies sont externes parce que l'entreprise ne les obtient qu'en faisant appel à l'extérieur, et ce sont des

---

(1) Nous traduisons par « économies externes » le terme « external economics ».

économies dans la mesure où l'entreprise peut satisfaire des besoins variables ou transitoires à meilleur marché de cette façon qu'en maintenant des capacités de production excédentaires. L'impérieuse nécessité de profiter d'économies externes est une caractéristique des petites usines fabriquant des produits non-standardisés. L'incertitude dans la spécification du produit et des éléments permettant de le fabriquer entraîne que les établissements doivent avoir une souplesse particulière. La même remarque s'applique aux établissements dont le volume de la production varie selon les circonstances : les entreprises dont l'incertitude est le sort quotidien peuvent rarement vivre isolées sur elles-mêmes. Le voisinage d'autres entreprises comparables et d'entreprises complémentaires qui leur fournissent des services leur est indispensable. Elles peuvent alors satisfaire leurs besoins variables à partir d'une réserve commune de surface, de main-d'œuvre, de matière première et de services. Le sous-traitant, pour sa part, peut faire face aux besoins accidentels de l'entreprise parce qu'il travaille un peu seulement pour de nombreuses autres entreprises. Ce sous-traitant peut être un électricien, un réparateur de machines à coudre ou un photographe à son compte, il peut être un laboratoire d'essais, une bibliothèque technique ou un équipement hôtelier suffisant pour recevoir les acheteurs étrangers. Les économies peuvent venir de disponibilités en locaux industriels de petite taille faciles à louer, ou être dues à l'existence d'une main d'œuvre spécialisée comme des imprimeurs, les journalistes pigistes, les ingénieurs, qui existent en quantité suffisante pour qu'une entreprise puisse aussi facilement embaucher que débaucher des employés, évitant de garder une main-d'œuvre stable en face d'une demande fluctuante.

Il est évident que ces économies externes réduisent les coûts de production et sont donc importantes au même titre que les coûts directs de main-d'œuvre ou de transport. Il n'y a pas d'ailleurs de distinction très nette puisque les économies externes peuvent être dues tout aussi bien à des disponibilités de main-d'œuvre ou à l'existence d'un chemin de fer. La distinction est commode en pratique du fait que dans le cas de la main-d'œuvre et des transports, une localisation peut facilement être comparée à une autre à partir d'indicateurs numériques comme les taux de salaires ou les tarifs de transport, alors que dans le cas d'économies externes l'élément essentiel est leur disponibilité. Ainsi les types d'activités industrielles qui ont le plus besoin d'économies externes sont constituées souvent de petites unités de production et liées de ce fait aux zones fortement concentrées. Ces industries ont quitté New York beaucoup moins vite que les autres, encore que la part prise par les petites usines dans ce mouvement de décentralisation ne soit pas négligeable : mais on peut l'attribuer à l'extension géographique des zones à forte densité où les économies externes retrouvent une place importante.

**II.15. Les impôts et taxes :** Les impôts locaux jouent un rôle beaucoup plus important sur les localisations que les impôts nationaux qui n'engendrent théoriquement pas de disparités. De plus, l'entrepreneur réagit différemment en face de l'impôt et en face des autres coûts de production : non seulement il se préoccupe du montant de l'impôt, mais aussi de sa forme. La structure des impôts constitue le baromètre de la faveur dont jouit tel type d'industrie auprès des pouvoirs publics locaux. L'entrepreneur préfère de beaucoup les impôts sur la propriété aux impôts sur les revenus professionnels, et cela pour plusieurs raisons : une augmentation des impôts rencontre, dans le premier cas, des résistances au sein de toute la population, alors que dans le second, cette résistance se limite aux professionnels seulement ; de plus, l'impôt sur la propriété n'est pas proportionnel à la croissance de l'entreprise ni de ses profits, et l'entrepreneur bénéficie presque toujours du décalage qui en résulte.

En conclusion, le fait dominant ressort que la suprématie des vieux centres urbains tend rapidement à disparaître : d'une part, le progrès des transports a beaucoup réduit leurs avantages en développant les possibilités de migrations quotidiennes, d'approvisionnements, de livraisons, ... et d'autre part, leurs inconvénients apparaissent corrélativement de plus en plus grands (encombrements, infrastructure désuète et inadaptée), aggravés par les coûts très élevés d'une rénovation nécessaire de grande ampleur. Tous ces handicaps expliquent le déclin du nombre absolu des emplois dans presque tous les vieux centres urbains de l'agglomération depuis la dernière guerre. Cette tendance ne pourra que s'accroître au cours de la prochaine décennie.

## **II. 2. Facteurs de localisation propres aux activités industrielles spéciales**

600 000 des 1 900 000 emplois industriels appartiennent à des industries dont la localisation dépend essentiellement de facteurs particuliers. Ceux que nous avons cités ci-dessus

conservent un rôle important mais des exigences particulières les surpassent de beaucoup. L'étude regroupe ces industries en deux catégories : la première comprend celles qui nécessitent des communications directes rapides et permanentes entre elles ou au sein de noyaux denses d'activité ou de peuplement ; la deuxième catégorie concerne les industries dont les procédés technologiques requièrent des conditions particulières de localisation. Nous allons présenter très brièvement ces deux catégories qui illustrent bien les autres facteurs de localisation.

**II.21. Les industries « axées » sur les communications et contacts personnels** se localisent en fonction d'un facteur proche parent des économies externes mais cependant distinct. L'organisation d'une grande agglomération et particulièrement du centre d'affaires d'une métropole **réduit le coût et le temps des communications entre les personnes**. Des relations personnelles directes rapides et continues sont une condition nécessaire de la plupart des activités que l'on observe dans une agglomération urbaine. D'ailleurs, ces communications jouent un grand rôle pour expliquer l'existence de l'agglomération elle-même.

Les industries de transformation dans leur ensemble dépendent moins de ces communications personnelles que d'autres activités économiques comme le commerce de gros ou la banque ; mais certains éléments de la production les exigent. Ce sont essentiellement les secteurs de la production qui correspondent à des produits rapidement variables et d'une façon imprévisible, en particulier la confection pour femmes et enfants, l'imprimerie et l'édition, et aussi l'électronique <sup>(1)</sup> relativement à ses activités d'avant-garde, en excluant celles qui correspondent déjà à la production de grande série ; on trouve encore la fabrication de modèles et patrons, la publicité, les jeux et les jouets, etc. Toutes ces activités exigent des consultations constantes entre les personnes et les entreprises qui y prennent part ; c'est le cas de la haute couture, de la rédaction du texte, du choix d'illustrations et de la préparation des annonces publicitaires dans les hebdomadaires, l'impression d'articles avec des délais très serrés, la fabrication d'équipements électroniques pour les avions ou les fusées, etc... Moins standardisé est le produit, plus il est important de se consulter, de se former, de poser des questions, de vendre, d'acheter, de contrôler, de rejeter, de discuter, de modifier, de vérifier pendant toute la durée de la production. En outre tout cela doit généralement se faire dans la hâte, une conséquence de l'impossibilité de prévoir. La maison de haute couture essaye de gagner ses concurrents de vitesse en s'adaptant à la mode ou en la faisant ; si une entreprise sort un article qui réussit, d'autres entreprises se précipitent pour la copier. Le personnel d'un périodique essaye de battre de vitesse les concurrents en réduisant les délais d'impression. Le fabricant d'un produit électronique nouveau se hâte de le vendre au public ou au gouvernement avant que quelqu'un d'autre ait inventé un article meilleur.

Il est nécessaire de maintenir des relations personnelles constantes entre les clients, les sous-traitants, les éditeurs, les auteurs, les artistes, tout ceux qui coopèrent à l'élaboration et à la fabrication du produit. Mais ces relations elles-mêmes ne suffisent pas. Les communications les plus importantes sont celles qui permettent à une entreprise de **maintenir sa compétence technique dans le domaine**. Les entreprises doivent accéder facilement aux idées nouvelles, à l'information, pour les utiliser dans leur prochain modèle, leur prochaine édition. Elles doivent être au courant des informations sur ce qui se passe dans leur industrie. Cela s'applique bien entendu à toutes les industries, mais l'importance en est particulièrement forte pour les industries dont le produit se modifie continuellement. L'existence, dans Manhattan, de déjeuners pour fournir des idées neuves contribue davantage à réduire les coûts pour certaines entreprises que les différences dans le niveau des salaires comparé à d'autres agglomérations. Les responsables de l'édition, les directeurs des maisons de couture, les ingénieurs de l'électronique se rencontrent au restaurant ou dans des cocktails, ils y obtiennent des idées inappréciables, même de leurs concurrents les plus directs.

La localisation de ces industries est commandée essentiellement par la nature et l'importance de leurs réseaux d'interrelations. Les traits caractéristiques de leur implantation peuvent se résumer en trois points : les activités sont strictement localisées dans le centre de l'agglomération, elles comprennent relativement beaucoup de petites entreprises ou d'établissements, enfin elles sont directement reliées aux moyens de communication et de transport rapides. D'autre part, un dernier aspect de cette dépendance d'un noyau central dense

---

(1) Ces trois secteurs d'activité sont étudiés très en détail sous forme de monographies dans le volume « Made in New York ».

tient aussi à des raisons proprement commerciales : regroupement des magasins vendant le même produit afin d'offrir un vaste choix dans un périmètre restreint (centre du vêtement à New York) ; regroupement d'activités de nature différente qui composent des complémentarités pour un acheteur voulant faire tous ses achats dans un minimum de temps ; dans cette optique, on recherche un lieu où le passage est très grand.

## II.22. Les autres industries spéciales sont de nature très différentes des précédentes.

Les facteurs particuliers qui président à leur implantation sont plus variés et relèvent plus directement d'exigences techniques : des besoins importants en eau courante, la proximité immédiate d'une voie ferrée nécessitée par l'utilisation de matériaux très pondéreux, l'incompatibilité, avec des lieux habités à cause d'odeurs nocives, de fumées lourdes, de risques d'explosion, etc... Ces dernières industries engendrant des nuisances, occupent des surfaces très importantes bien que les emplois y soient globalement peu nombreux ; elles comprennent principalement les abattoirs, la fabrication des graisses, la fabrication des savons, localisée autrefois à Manhattan et considérée comme nocive selon les normes actuelles, les tanneries, les fabriques de peintures et vernis, enfin les raffineries de pétrole et de cuivre. Le mouvement de ces industries suit en gros la même décentralisation que les autres industries : émigration des centres urbains vers les espaces périphériques, du noyau vers la couronne urbaine. On ne connaît aucun cas de mouvement centripète et on peut noter que les usines de viandes et de poissons sont celles qui ont abandonné le plus difficilement le centre, en raison essentiellement de la forte attraction du marché de consommation pour les denrées périssables.

## III. ANALYSE INTERNE DE L'AGGLOMÉRATION : LES EMPLOIS NON INDUSTRIELS

Les emplois non industriels considérés ici comprennent le groupe des « cols blancs », les commerces et les services « finals » dont la localisation ne dépend pas directement de celle des résidences. L'étude des « cols blancs » nous semble particulièrement intéressante dans cet ouvrage américain, non seulement parce qu'elle soulève des problèmes que nous avons encore peu abordés en France, mais aussi parce qu'elle s'appuie sur des données concrètes qui font apparaître des résultats transposables dans une large mesure aux exemples français. Nous allons résumer l'essentiel de ces résultats, mais nous ne dirons que quelques mots sur les commerces.

### III. 1. Le groupe des « cols blancs »

Ce groupe correspond à ce que nous appelons parfois en France l'« emploi tertiaire »<sup>(1)</sup> et non pas les emplois du secteur tertiaire qui n'en constituent qu'une partie. En effet 28% des « cols blancs » travaillent dans des établissements industriels. Ce sont essentiellement les emplois de bureau. En première analyse, les moteurs de la localisation de ces activités multiples et disparates qui emploient des « cols blancs », semblent défier toute connaissance. Cependant, une étude plus approfondie fait apparaître des motivations communes qui ont joué sur la distribution des emplois, motivations dont la plupart ont déjà été rencontrées dans l'analyse précédente des activités industrielles et qui tiennent au processus suivant : l'emplacement des emplois de bureau à un moment donné s'explique par le fait qu'existait déjà quelque chose d'autre au même endroit ; ainsi :

La publicité a vu le jour à Manhattan même, parce que s'y trouvaient localisés depuis une génération les sièges sociaux de la majorité des grandes sociétés.

Les sièges sociaux ont choisi Manhattan où « Wall street » abritait depuis le XIX<sup>e</sup> les nœuds du monde financier des États-Unis.

« Wall street » fut choisi parce que le grand commerce était déjà concentré dans son voisinage immédiat, près de Battery.

Et enfin, pour expliquer l'implantation de ce commerce, il faudrait remonter jusqu'aux origines de New York, port élu entre tous lors du développement intense du commerce américano-européen. Les trois derniers groupes méritent une analyse plus approfondie.

(1) Cf. Article précédent sur les activités tertiaires.

**III.11. Le commerce de gros ou grand commerce.** — Le développement historique de ces activités est directement lié à celui de l'agglomération de New York. Le commerce constitua à l'origine l'activité principale du port, nœud de communications privilégié entre l'arrivée des navires par mer et la pénétration vers l'intérieur par voie d'eau. Dès 1850, de bonnes liaisons ferroviaires réduisirent progressivement cette sujétion stricte au port lui-même en remplaçant de plus en plus les voies d'eau, rivières et canaux. Le marché s'élargit, se diversifia, s'anima. Les quartiers commerçants se spécialisèrent et se détachèrent de plus en plus du « noyau portuaire ». Les tendances récentes de la localisation traduisent une décentralisation continue de ces activités dont l'emploi croît plus lentement dans le centre des agglomérations que dans les banlieues. Cette décentralisation caractérise chaque type de commerce enregistré dans le recensement, aussi bien les activités qui « manipulent » des produits (commerces de gros proprement dits) que les activités de bureau strictement commerciales (directions et services administratifs).

« De nombreux plans ont été élaborés depuis 20 ans, en vue du déplacement du marché Washington (fruits et légumes), de Manhattan vers un endroit moins encombré, l'endroit le plus prisé actuellement pour ce transfert serait le Bronx ; les possibilités de gains dues à un tel transfert ont eu tout le loisir d'augmenter au cours du temps ; le Ministère de l'Agriculture a calculé, en 1956, qu'un transfert de ce marché de Manhattan vers le Queens, réduirait le coût de la distribution de 31 % »

Il y a bien des similitudes entre ces réflexions et celles qui ont conduit à décider le transfert des Halles de Paris.

**III.12. Les activités financières** sont regroupées dans un espace restreint autour de « Wall-street ».

Cette « communauté » comprend des activités qui, à première vue, semblent être très diverses :

- les banques commerciales,
- les banques d'affaires (sociétés d'investissement et de crédit),
- les compagnies d'assurances,
- et une grande variété d'autres entreprises financières.

Le magnétisme qui semble régir cette attraction peut être illustré par trois points :

a) La participation aux opérations du marché monétaire national qui constitue la force centralisatrice la plus puissante.

b) Les contacts personnels : la plupart des transactions peuvent avoir lieu indépendamment des contacts personnels, en particulier par l'usage du téléphone ; mais les professionnels de la finance qui travaillent dans plusieurs secteurs du marché financier (1), sont constamment sollicités par les mêmes faits et préoccupations, comme par exemple le rythme de l'inflation, les fluctuations du change ou du taux du crédit, la politique fiscale du gouvernement, la situation de tel secteur économique, le climat actuel des acheteurs..., tout cela se trouvant mêlé dans l'ambiance d'une activité intense où chacun doit reconnaître « son » information vitale. Tous ces faits, ces informations, jouent directement sur les attitudes et les décisions prises par les banques, les compagnies d'assurances, les intermédiaires qui fournissent des services financiers et par les professionnels conduisant de grosses affaires. Pour tous ces centres de décision dont les choix rapides ont souvent une grande portée, trouver au moment opportun les dernières informations est aussi vital que de découvrir la conclusion des analyses ou des réflexions d'un collègue, ou d'un concurrent. Dans ce conflit permanent des forces d'argent, il existe indiscutablement une solidarité des combattants, ennemis d'un jour ou amis de toujours.

c) Les transactions matérielles : les considérations ci-dessus ne suffisent pas à expliquer cette importante concentration. Les « cerveaux » du monde des affaires représentent une toute petite partie de l'emploi, et ceux qui sont au cœur du marché de l'argent (responsables de maisons d'escompte, marchands de bons du trésor, intermédiaires financiers, gestionnaires de portefeuilles...) sont le plus souvent participants importants de nombreuses autres activités financières, ce qui renforce l'interdépendance étroite de cette minorité de

---

(1) Ce mot correspond ici aussi bien au marché monétaire qu'au marché financier, lesquels sont techniquement distincts dans la terminologie française, distinction basée sur la durée du terme des créances et des dettes en circulation.

l'emploi ; mais ce noyau « moteur » entraîne plus ou moins directement une centralisation non moins poussée du reste de l'emploi, et ce de plusieurs manières :

Nécessité d'une circulation matérielle rapide de nombreux papiers (certificats de dépôt, titres, cautions, chèques...) entre les établissements financiers ou annexes.

Ceux qui participent directement au monde des affaires sont également des directeurs et des chefs de services. Or ils trouvent d'importants avantages à avoir près d'eux les services d'exécution et de routine de leurs établissements. Ceci s'explique d'ailleurs en partie par les circulations et les manipulations matérielles du papier financier qui sont inévitables dans la plupart des établissements.

**III.13. Les autres emplois de bureau :** la masse des emplois de bureau autres que ceux de la « communauté » financière, représente en gros 895 000 emplois dans l'agglomération, répartis dans un très grand nombre de secteurs d'activités et de professions ; ce sont des emplois de bureau uniquement dans des établissements de bureaux, car il existe en outre, environ 685 000 emplois de bureau (employés aux livres, dactylos...) dans les établissements industriels, les commerces de détail, les compagnies de transports privés et publics (stations terminales, garages) et d'autres activités de nature très diverse ; les emplois que nous considérons ici sont **uniquement ceux des établissements de bureaux.**

La structure et la localisation de ces emplois sont particulièrement mal connues en France, en particulier à Paris où des études très récentes tentent de remédier à ces lacunes. En conséquence, il nous semble intéressant de montrer les résultats que les auteurs américains ont fait apparaître sur l'agglomération new-yorkaise.

L'ancienneté de New York en matière commerciale et financière lui a conféré très tôt la suprématie dans la localisation des sièges sociaux (bureaux centraux des grosses entreprises). Cependant, il faut distinguer l'emploi dans les sièges sociaux de l'emploi dans les bureaux réservés à une autre affectation.

#### **Quels sont ces emplois :**

Les sièges sociaux proprement dits, c'est-à-dire ce qui correspond à la direction, la gestion administrative et commerciale d'une entreprise, ne représentent que 15% du total des emplois de bureau considérés dans ce troisième paragraphe.

17% des emplois sont directement liés aux activités des sièges sociaux (services de comptabilité, services juridiques, publicité, agences de placement, architectes, bureaux d'études...).

10% des emplois sont dans les services publics (gaz, électricité, transports et communications...).

16% des emplois sont dans les agences immobilières ou sociétés de gestion de biens immobiliers.

14% sont des fonctionnaires de l'administration publique, employés dans des bureaux.

28% des emplois correspondent à un solde hétérogène où l'on retrouve les organisations à but non lucratif, les bureaux de radio et de télévision, les syndicats, etc...

#### **Où sont localisés ces emplois et pourquoi ?**

Bien que les établissements de bureau appartiennent à des activités très diverses, ils obéissent à un certain nombre de tendances communes ; en particulier, on peut considérer que l'implantation des sièges sociaux conditionne pratiquement celle de toutes les autres activités à des degrés divers. Il apparaît donc extrêmement intéressant de voir comment les américains traitent ces problèmes de localisation des sièges sociaux.

Le siège social abrite en général deux types d'activités : des activités de direction et des activités de simple exécution. A chacun de ces deux types d'activités correspond un ensemble de motivations appropriées :

**Les services de direction** demeurent attachés inéluctablement à une localisation très centrale, au cœur même du centre d'affaires pour plusieurs raisons :

Toute direction d'une entreprise de quelque importance doit posséder des antennes dans tous les secteurs économiques et géographiques ; en conséquence, le siège social n'abrite en permanence que peu de dirigeants mais constitue le centre de convergence de leurs allées et venues.

Le rôle des contacts personnels interprofessionnels ou, éventuellement, la clientèle, est ici fondamental, comme pour les « industries commandées par les communications » que nous avons étudiées dans le chapitre II.

Alors que les deux facteurs ci-dessus ont un caractère plus ou moins objectif, il existe un troisième facteur tout à fait subjectif mais qui est peut être le plus important, ne serait-ce que parce qu'il traduit un peu les deux autres : c'est l'opinion du chef d'entreprise :

Contrairement au choix de l'implantation d'une entreprise industrielle, il n'est pas possible de comparer deux ou trois localisations différentes d'un siège social, la qualité de la décision serait très difficile à apprécier et son caractère inévitablement subjectif empêche la direction de juger a posteriori une décision qu'elle a prise elle-même ; finalement, c'est la croyance existant dans le milieu des affaires qui, considérant une fois pour toutes Manhattan comme localisation optimale, est la seule déterminante pour une implantation nouvelle et surtout, pour refuser une décentralisation. Il y a là un phénomène d'inertie psychologique en face d'une situation que l'on domine très mal.

**Les services d'exécution** regroupent un nombre d'emplois de 50 à 100 fois supérieur à celui des services de direction. Bien qu'une localisation centrale soit moins nécessaire pour ces emplois que pour les emplois de direction, la pratique presque universelle et difficilement réversible fait qu'ils sont très souvent localisés dans le centre, à proximité immédiate de leur direction. A cela on peut trouver plusieurs raisons :

Le transport massif et quotidien du personnel ; les emplois sont occupés pour les 2/3 par des femmes, dont plus de la moitié ont moins de 30 ans et ne disposent pas de moyens de transport individuel ; la localisation optimum des services de bureau utilisant cette main-d'œuvre se situe près des nœuds du réseau de transport, essentiellement Manhattan et Newark ; cet avantage du centre peut être largement dépassé par des localisations très périphériques, où l'automobile devient chaque jour plus compétitive à tous les niveaux sociaux.

L'importance de l'emploi féminin donne un relief plus grand aux possibilités de « shopping » dans un quartier central ; de plus, la chasse au mari est une donnée non négligeable qui confère plus d'intérêt aux quartiers à haute teneur en hommes d'affaires, cadres... On peut noter en outre que l'avantage d'une localisation centrale est plus grand pour un établissement important (taille supérieure à 500 salariés) que pour un petit, quant à la facilité de maintenir stable, au moins en nombre, un personnel très important (réserve importante de main-d'œuvre).

Le coût de la surface occupée à Manhattan n'est pas très supérieur au coût correspondant dans le reste de l'agglomération ; d'ailleurs la comparaison des loyers ne suffit pas à illustrer la divergence.

Le coût de la construction d'un immeuble de bureaux est supérieur dans une zone périphérique au coût correspondant à Manhattan ; en effet, une telle construction entraîne deux choses : d'une part, la nécessité de construire des services annexes pour le séjour des employés (snack, coiffures...) dont le coût dépasse d'un tiers celui qui résulte de la disponibilité de ces services à Manhattan. D'autre part, les lois du zonage et les obligations de parking entraînent encore de nombreux coûts supplémentaires.

Par comparaison, l'avantage revient donc à Manhattan pour la localisation des grands immeubles de bureaux qui entraînent ensuite une foule de petits établissements satellites.

Mais la possibilité se dessine de plus en plus précise, que des sièges sociaux et leurs services plus ou moins satellites, préfèrent une localisation dans un centre d'affaires secondaire, par exemple Newark ou un autre centre plus périphérique ; beaucoup d'organisations ou d'institutions nationales ou régionales ont déjà utilisé cette possibilité ; quelques grandes sociétés ont également déjà effectué des déplacements en ce sens, ainsi qu'un grand nombre de petites sociétés. Westchester a souvent été préféré, mais aussi New-Jersey ou les banlieues du Connecticut. La motivation essentielle a été la réduction du trajet quotidien des cadres beaucoup plus que les considérations relatives au coût de l'espace ou au marché de la main-d'œuvre. Le choix fut souvent arrêté par les petites firmes qui ont senti qu'elles pourraient assez facilement retrouver de la main-d'œuvre, ou que les contacts personnels avec Manhattan devenaient moins prépondérants car de nombreux centres périphériques acquièrent rapidement une certaine ampleur (centres de vente). La vulnérabilité de Manhattan s'accroît à mesure que ses avantages relatifs diminuent comme

centre rassemblant toutes les activités de bureaux complémentaires et interdépendantes. Ce déclin est dû entre autres à la dispersion croissante des résidences qui contiennent de la force de travail potentielle, et à l'usage croissant de l'automobile, notamment par les jeunes femmes. Newark profitera certainement du déclin de Manhattan, mais connaîtra lui aussi rapidement une baisse de croissance au profit de nouveaux centres secondaires comme New-Jersey... De plus, la diminution probable des emplois de bureau du quartier central de Manhattan sera progressivement aggravée par deux facteurs : d'une part, la décentralisation par les grosses firmes de leurs fonctions ayant un caractère spécialisé et autonome et d'autre part l'augmentation de la mécanisation.

### III. 2. Les commerces de détail

Un certain nombre d'activités commerciales, administratives ou de services divers s'adressent directement à la population et on admet généralement qu'en gros, la distribution de ces emplois correspond à la distribution géographique de la population ; cependant, ceci, vrai pour la majeure partie de l'emploi, exige quelques réserves. Le dernier recensement industriel indique que sur un million de tels emplois de l'agglomération new-yorkaise, 25%, soit 1/4, correspond aux commerces de luxe et aux services particuliers s'adressant aux loisirs de la population (théâtres, hôtels, restaurants, boîtes de nuit, bars...) 18% dans les grands magasins, bijouteries, grandes maisons de vêtements..., soit au total 43% des emplois qui conservent une très grande affinité pour le centre dans l'un des 3 grands quartiers commerciaux de New York. On observe une certaine évolution : le centre commercial de New York se déplace insensiblement vers le Nord à la suite d'un déplacement du centre de gravité des résidences et de l'implantation de nouvelles gares ferroviaires ; les commerces et services de détail se redistribuant constamment dans l'ensemble de l'agglomération. Cependant les grands magasins manifestent une certaine indépendance par rapport à cette tendance centrifuge, indépendance attribuée au fait que les implantations déjà réalisées sont largement suffisantes pour les besoins présents et futurs.

## IV. ANALYSE INTERNE DE L'AGGLOMÉRATION : LA POPULATION

L'analyse de la population de l'agglomération, de ses caractéristiques, de sa localisation, est présentée d'une façon extrêmement détaillée et concrète par les auteurs de cette étude. De nombreux résultats sont présentés selon les délimitations géographiques définies ci-dessus et il est certain que les responsables de l'organisation urbaine de New York ont ainsi à leur disposition des données concrètes très intéressantes. Pour notre part, il nous paraît plus intéressant de faire ressortir la méthode suivie dans l'étude et nous avons choisi d'illustrer dans cet article les grands thèmes autour desquels s'articule l'analyse.

La localisation des emplois et celle de la population sont deux phénomènes très liés et l'étude de l'un éclaire celle de l'autre. On peut avancer que la distribution géographique des emplois induit beaucoup plus la distribution des résidences qu'elle n'est induite par elle. Mais la distribution des emplois ne constitue évidemment pas le seul facteur déterminant la localisation des résidences. En grande majorité, les choix de résidences sont commandés par les réalisations déjà existantes (offre actuelle de logement) construites dans le passé pour des gens ayant des besoins différents, des revenus et des modes de vie différents de ceux d'aujourd'hui. En considérant l'offre actuelle de logements et son évolution continue, on voit apparaître deux critères qui guident le choix des résidences :

Les facilités d'accès entraînent une forte tendance à la concentration près des lieux d'emploi et près des centres urbains à forte densité initiale de population.

La recherche d'espace traduit le désir de vivre dans une aire géographique dégagée qui implique une surface par habitant suffisamment grande. Ceci exclut une localisation à proximité des concentrations de résidences à forte densité de population.

Le choix de la première solution cherche à minimiser les coûts et temps de transports quotidiens ou périodiques, le second vise à maximiser une disponibilité en surface au sol. L'oscillation entre ces deux choix a connu des amplitudes diverses en fonction des moyens de communications (transports en commun et individuels) qui ont marqué les époques

successives. Cette étude de la population résidente new-yorkaise s'articule sur deux thèmes directeurs : d'abord, une analyse statistique de la distribution actuelle des résidences qui tend à faire apparaître les motivations jouant dans la localisation de ces résidences. Le deuxième thème est l'étude dynamique de l'évolution récente qui complète la première analyse en fonction de l'objectif à atteindre : « déterminer les forces susceptibles de modifier le modèle des implantations de résidences dans l'agglomération de New York ».

#### IV. I. Analyse de la situation actuelle

La population new-yorkaise comprend une variété considérable de ménages individuels et de communautés (ou population comptée à part) mais la majeure partie d'entre eux peut être caractérisée selon trois facteurs qui peuvent jouer un rôle dans le choix de leur résidence. Ce sont le type ou la nature de l'emploi du chef de ménage, le niveau de revenu et la composition par âge du ménage. Il convient d'analyser l'incidence de chacun de ces trois facteurs sur le choix de la résidence.

#### IV.II. Type d'emploi et choix de la résidence

Nous avons vu que la résidence est souvent choisie en fonction des considérations d'accès au lieu de travail ; par suite, la localisation des emplois distribués par type doit permettre de déterminer directement le schéma d'implantation des résidences. Nous nous proposons de déterminer les différents genres de liaison existant entre lieu d'emploi et résidence, selon le type d'emploi.

C'est à partir du recensement américain de la population en 1950, que sont étudiés la liaison entre le type d'emploi (défini selon une nomenclature qui constitue un compromis entre les nomenclatures françaises des catégories socio-professionnelles et des professions individuelles) et le choix de la résidence ; le recensement américain donne la distribution des emplois par type au lieu de travail et au lieu de résidence dans chaque comté. Partant de ces données, on construit un indice qui permet de comparer les deux distributions d'emplois.

Les résultats pratiques de la confrontation des deux distributions à l'aide de cet indice peuvent être résumés par type d'emplois selon la nomenclature adoptée par type d'emplois :

**Professions libérales et haute direction** : on observe une disparité notable entre la distribution des lieux d'emplois et celle des lieux de résidences, d'une part, des noyaux d'implantation d'emplois très caractérisés dans plusieurs comtés (du centre essentiellement), d'autre part une préférence très accentuée pour des résidences dans un nombre plus restreint de comtés différents.

**Le groupe des « cols blancs » d'exécution** (employés de bureau, employés de commerce). On voit apparaître une très forte concentration des emplois à Manhattan même et une localisation des résidences correspondantes dans les comtés voisins de Manhattan, ce qui montre bien l'incidence fondamentale du facteur « moyens d'accès ».

**Ouvriers qualifiés, contremaitres.** En général, ils vivent et travaillent en dehors de Manhattan ; les localisations d'emplois et de résidences sont plus diffuses mais surtout concentrées à l'Est de la rivière Hudson ; les deux distributions sont assez voisines, plus peut-être que dans le groupe précédent.

**Les manœuvres de l'industrie.** Très fortes concentrations des emplois et des résidences dans les zones industrielles du New-Jersey.

**Les ouvriers des services (manœuvres « tertiaires »).** Plus que pour le groupe précédent, la localisation du logement semble en rapport immédiat avec celle du lieu de travail mais la concentration des résidences à Manhattan est supérieure à ce que justifierait la concentration des emplois ; ce point sera repris plus loin.

En conclusion, il faut remarquer que la liaison entre lieu de travail et lieu de résidence n'explique pas complètement la localisation des résidences à partir de celle des emplois. En particulier, cette liaison semble inadéquate pour expliquer la localisation des résidences des plus hautes et des plus basses catégories professionnelles ; les classes élevées ont tendance à demeurer loin de leur travail, alors qu'au contraire, les petits employés (commerce par exemple) cherchent systématiquement à minimiser le trajet quotidien. Cela

peut d'ailleurs s'expliquer en partie par le fait que beaucoup de ces emplois subalternes relèvent d'activités desservant le consommateur final, donc très dispersées ; cela ne permet pas aux employés d'utiliser les liaisons radiales rapides ; de plus, ces activités ont des horaires de travail très particuliers qui impliquent la proximité immédiate de la résidence. Il faut ajouter que dans les zones à faible densité de population, résident des gens relevant de types d'emplois dont le lieu de travail est très éloigné, et l'on y note de plus une nette prédominance des pavillons individuels ; cette caractéristique est encore plus marquée pour les « cols blancs ».

#### IV.12. Niveau de revenu et choix de la résidence

Les hauts revenus ont, évidemment, un éventail de possibilités beaucoup plus grand, qu'il s'agisse de louer ou d'acheter un logement, d'avoir plusieurs voitures dans le ménage, d'occuper de grandes surfaces de terrain, etc... Le nombre de combinaisons possibles est infiniment plus grand, à partir des deux préoccupations dominantes que sont les commodités de transport et la disponibilité d'un grand espace.

Si l'on compare niveau de revenu et type d'emploi, on constate que les « cols blancs » comprennent les plus hauts revenus mais aussi de très bas revenus, car le revenu des travailleurs manuels est, en moyenne, supérieur à celui des petits employés de bureau. Cependant, au bas de l'échelle, on trouve encore les manœuvres de l'industrie et des services. Une étude de corrélation entre le revenu moyen par tête et le type d'emploi le mieux représenté (au lieu de résidence), mesurés sur chaque comté, fait apparaître une forte corrélation entre les très hauts revenus et les professions libérales ou haute direction, dont les résidences sont localisées surtout dans la couronne urbaine, ensuite à Manhattan et à un moindre degré dans la couronne suburbaine.

D'autre part, une distribution de la population par classe de revenus, dans chacun des 4 grands sous-ensembles géographiques fait apparaître une très forte proportion de très bas revenus à Manhattan, alors que l'on observe la tendance inverse dans les 4 autres comtés du noyau central. On observe par ailleurs une corrélation étroite entre la localisation de résidence des hauts revenus, une faible densité de peuplement et une grande durée d'accès à Manhattan.

#### IV.13. Composition du ménage par âge et choix de la résidence

Il faut rappeler que les très bas revenus et les minorités ethniques ont un très faible choix et qu'en conséquence, la structure du ménage par âge, essentiellement le nombre d'enfants, ne peut jouer qu'un rôle mineur à côté du revenu.

Pour les autres groupes, moyens et hauts revenus, on observe que plus le nombre d'enfants dans le ménage est élevé, plus forte est la tendance du ménage d'un revenu donné, à rechercher des espaces à faible densité de population, des pavillons individuels, des banlieues « convenables » (bien fréquentées) et de bonnes écoles.

La taille du ménage (nombre d'enfants) croît significativement des résidences du centre vers la périphérie, encore que les divergences ne soient pas toujours aussi nettes entre la couronne urbaine et la couronne suburbaine.

Le choix des hauts revenus étant plus large, les incidences de la structure familiale sont plus notables et plus visibles par les mouvements qu'elles suscitent en fonction de la croissance du nombre d'enfants.

#### IV.14. Synthèse : les types de communauté dans l'agglomération

Nous résumons les effets des 3 facteurs ci-dessus étudiés sur la localisation de la population en considérant les grandes zones de peuplement du centre vers la périphérie.

Dans le noyau central (Manhattan), les très bas revenus constituent la grosse masse à côté d'une minorité de très hauts revenus, avec dans l'ensemble des familles peu nombreuses.

Dans le noyau périphérique (4 autres comtés) et la couronne urbaine « intérieure » (partie la plus urbanisée de la couronne urbaine), prédominance des revenus moyens, des logements moins vieux et plus spacieux, des « cols blancs » d'exécution et des ouvriers semi-qualifiés.

Dans la couronne urbaine « extérieure », la moyenne du revenu par tête augmente, les logements sont plus récents, les maisons individuelles commencent à dominer ; les « cols blancs » de statut supérieur et les ouvriers qualifiés constituent les résidents relativement les plus nombreux, et la taille des ménages est sensiblement plus élevée. Épars dans cette zone, des noyaux résidentiels, où habitent des directeurs et des membres de professions libérales travaillant à Manhattan, ont conservé leur caractère originel.

La frontière séparant la couronne urbaine et la couronne suburbaine traverse une zone active où l'on construit beaucoup de maisons individuelles entourées de terrains et habitées par des familles à revenus élevés, nanties de beaucoup d'enfants ; une grande proportion de ces résidents travaille de plus en plus dans la couronne urbaine plutôt que dans le noyau central ; là encore, on trouve épars autour des vieilles cités industrielles des noyaux de « bas revenus » avec beaucoup d'enfants.

La couronne suburbaine extérieure abrite de grandes propriétés luxueuses, où vivent des familles nombreuses, mais dont les actifs travaillent de moins en moins à Manhattan à mesure qu'on s'en éloigne.

## IV. 2. Étude dynamique de l'évolution récente

La croissance de la population dans l'ensemble de l'agglomération n'a pas été homogène. La croissance a été beaucoup plus lente dans les vieilles villes et on observe même une diminution nette à Manhattan dont le centre d'affaires a perdu la moitié de sa population résidente de 1900 à 1957. Il n'y a pas de corrélation entre la croissance rapide et la faible densité observées dans chaque comté. Cependant, au vu de l'évolution passée, on peut schématiser les zones de croissance maximum à l'aide de couronnes concentriques dont le rayon augmenterait avec le temps.

Cette étude montre comment le développement urbain d'une zone donnée passe par différents stades caractéristiques d'une évolution historique à peu près constante.

**Premier stade :** développement du peuplement en maisons individuelles dans des zones spécifiquement résidentielles. C'est le cas de la bordure extérieure de la couronne urbaine et d'une grande partie de la couronne suburbaine ; ce stade est dépassé depuis longtemps dans le noyau périphérique. L'analyse de la relation entre la densité de population et son taux de croissance, mesurés par comté, montre que les croissances rapides de population ont surtout lieu pendant cette étape.

**Deuxième stade :** c'est un stade de transition ; croissance substantielle de la population et des constructions nouvelles où l'on observe une forte et croissante proportion de logements en immeubles collectifs et une croissance de la densité moyenne de population. La proportion des logements en appartements (immeubles de deux ou plusieurs ménages) est supérieure à 50 % par rapport au nombre total des logements. Cette étape est illustrée par les communes qui entourent la ville de New York et les proches faubourgs des vieilles villes, où les immeubles collectifs remplacent progressivement les maisons individuelles.

**Troisième stade :** c'est celui d'une dégradation marquée des formes d'urbanisation ; la croissance de la densité de peuplement et de la population se fait par une saturation des logements existants (individuels ou collectifs) occupés très au-delà des normes courantes d'habitation ; on observe très peu de constructions nouvelles. C'est le stade où apparaissent les quartiers vétustes et insalubres, les taudis ; tels sont le quartier ouest de Manhattan et certains quartiers de Bronx et de Brooklyn ; ils sont occupés en grande partie par les minorités ethniques de noirs ou de porto-ricains. Ce troisième stade n'est pas toujours nettement différencié du deuxième, mais surtout, il faut le souligner, il ne succède pas nécessairement au deuxième dans une zone donnée (par exemple la cinquième avenue de Manhattan qui ne comprend que des immeubles collectifs depuis 1910, a conservé son caractère résidentiel et bourgeois).

**Quatrième stade :** ce stade marque un déclin dans la forme et dans le volume du peuplement. La décroissance de la densité et du volume de population s'opère par diminution de la taille des ménages : la saturation du troisième stade est atteinte, généralement, grâce à une population jeune d'immigrants (jeune couples et célibataires), qui croît jusqu'au point critique où la taille moyenne des familles atteint un maximum ; ensuite une décroissance se produit car les jeunes quittent le noyau initial. On assiste alors à un vieillissement

rapide accompagnant cette décroissance de la population, due tant au vieillissement du ménage initial qu'au départ progressif des enfants arrivés à l'âge adulte. Cette évolution est illustrée dans le plus vieux quartier Ouest de Manhattan qui a atteint son maximum de peuplement en 1890 et qui connaît depuis un déclin continu de sa population. On peut ajouter que les taudis d'aujourd'hui sont tout de même moins vétustes que ceux des décennies passées.

**Cinquième stade** : ce stade caractérise une situation récente, la rénovation. La rénovation joue surtout dans les quartiers qui ont atteint le quatrième stade, où des îlots de taudis sont remplacés par de grands immeubles modernes. La densité de population peut rester inchangée mais on observe une légère croissance de la densité à Manhattan et une légère décroissance dans les autres quartiers (Newark, Brooklin, Bronx). Les opérations de rénovation se manifestent de deux façons selon le niveau où elles interviennent :

Construction d'immeubles de luxe non subventionnés, exclusivement dans le quartier centre-est de Manhattan.

Construction d'immeubles subventionnés (types H.L.M. et logecos français) pour titulaires de moyens et bas revenus.

On assiste également à une nouvelle forme de rénovation qui concerne les vieux quartiers résidentiels bourgeois, où l'on opère un remodelage extensif de tout un quartier selon des normes de haut standing.

Dans une large mesure, le stade 5 dépend de l'intervention des pouvoirs publics, au moins pour la construction des immeubles subventionnés (politique foncière, subventions en fonction de la solvabilité des bas revenus), mais on peut dire que l'ensemble de l'urbanisation est très peu affecté par ces opérations de rénovation qui concernent environ 1,4% de la surface totale de l'agglomération. De plus le renouvellement du parc immobilier est très lent, de l'ordre de 1% par an.

La description en termes généraux de ces différents stades de développement passe sous silence une multitude de variations qui apparaissent si l'on descend au niveau de certaines zones plus restreintes ; quelques zones sont restées au deuxième ou troisième stade grâce à un zonage rigoureux (cherchant à protéger un site privilégié) ou à la structure initiale de la propriété foncière ; d'autres zones ont connu plusieurs cycles du même stade (par exemple la reproduction périodique de la quatrième étape à Harlem). De plus, nous avons ignoré le remplacement de zones à usage résidentiel par des zones à usage non résidentiel, mais cela ne représente qu'une faible surface en terme d'occupation du sol.

## V. SITUATION ÉCONOMIQUE DE L'AGGLOMÉRATION DE NEW YORK SUR LA SCÈNE NATIONALE

L'agglomération de New York comprend 10 à 11% de l'emploi total des États-Unis, et 9 à 10% de sa population. L'agglomération est analysée ici dans son contexte national, c'est-à-dire plus spécialement dans la mesure où sa vie économique est en relation avec les événements qui se produisent sur la scène nationale. Dans cette optique, l'analyse distingue 3 catégories d'activités économiques dans l'agglomération selon qu'elles dépendent d'un marché national, régional ou local :

Les « activités nationales ».

Les « activités régionales ».

Les « activités locales ».

L'agglomération est envisagée comme unité concurrentielle sur le marché national. En 1956, elle comprenait 6 700 000 emplois dont 40% dans des « activités nationales », et près de 16 millions d'habitants. Or, la plupart des agglomérations urbaines de la nation ont moins de 100 000 habitants bien que 14 des agglomérations dépassent le million. La densité de population à New York est de plus très supérieure à celle des autres grandes agglomérations. L'agglomération new-yorkaise est rarement considérée comme un centre

industriel national ; or, en ne retenant que ses « activités nationales », l'agglomération est fortement spécialisée dans l'activité industrielle qui comprend les deux tiers de ses emplois. Cependant, elle est aussi un grand centre de fourniture de services qui utilisent 32 % des emplois de ses « activités nationales » contre 16 % dans les services au niveau national.

Les principes qui ont servi de base à l'analyse de l'agglomération replacée dans le contexte national peuvent être résumés ainsi :

**a) Évolution de la structure et de la position concurrentielle de l'économie new-yorkaise :**

L'économie new-yorkaise dispose d'une structure à croissance rapide en ce que l'agglomération contient en grande proportion des activités économiques qui connaissent une croissance rapide observée au niveau national, en particulier les activités qui fournissent les services. On serait tenté d'asseoir des perspectives du développement de l'agglomération en comparant cette structure économique actuelle et la structure de la demande nationale prévisible ; en fait, on tiendra compte de cet « effet structurel » de l'agglomération mais l'expérience a montré que cette approche devrait être modifiée.

La position concurrentielle de l'agglomération évolue constamment dans différents secteurs à des niveaux très divers, et de ce fait, entraîne même une mutation permanente de la structure initiale. Les facteurs d'attraction de l'agglomération se modifient constamment ; la structure des coûts de transport, l'éventail des salaires dans les diverses régions, l'augmentation de la dimension optimum des entreprises, l'incidence des économies externes, l'épuisement des ressources naturelles, le déclin du commerce international, sont autant de facteurs qui entraînent des modifications de toutes sortes dans la structure industrielle, par la création ou suppression d'usines, par la croissance ou la décroissance des usines existantes.

Le niveau de développement de l'économie américaine est tel aujourd'hui que l'espace national est déjà très occupé, et le facteur « demande nationale » devient déterminant dans la croissance relative des industries implantées dans telle ou telle zone de cet espace.

Mais le sens du mouvement qui, avec un certain retard, modifie ces implantations initiales est constamment « bousculé » par les changements continuels qui affectent les avantages de telle ou telle zone, en fonction d'une foule d'autres facteurs, du progrès technique à la réglementation administrative...

**b) Évolution géographique de la population (migrations de résidences)**

La localisation de la population exerce indiscutablement une certaine influence sur l'implantation des activités économiques. En effet, les mouvements de population ne se font pas toujours en fonction directe du nombre des emplois offerts :

Il existe un décalage des rythmes entre les mouvements de population et l'évolution des offres d'emplois ; de plus, il existe un décalage permanent entre les niveaux de salaires d'une région à une autre ; l'égalisation des salaires n'est jamais complètement obtenue par les migrations de population.

L'emploi n'est pas seulement inducteur ; il est également induit par la population ; on assiste à une interaction continue emploi-population : la croissance de l'emploi entraîne celle de la population, ce qui détermine la création de nouvelles industries entraînant la création de nouveaux emplois.

Il existe un mouvement de population indépendamment du marché de la main-d'œuvre : retraités, loisirs,...

Les mouvements de population ont parfois des effets secondaires, comme la création d'une importante main-d'œuvre féminine qui peut constituer une attraction pour certaines industries.

Malgré toutes ces réserves, on admet que dans l'ensemble l'emploi joue le rôle moteur. C'est en vertu de ce principe que l'étude considère principalement le développement industriel et, dans une moindre mesure, le développement des activités de services, pour déterminer ce que pourra être l'agglomération de New York dans les décades futures. Ces éléments prospectifs s'appuient sur l'analyse de l'évolution récente des emplois selon

es principes sus-énoncés. La méthode est appliquée beaucoup plus finement sur les activités industrielles que sur les activités de service, et c'est dans ce contexte industriel qu'il nous sera plus facile de la résumer.

## V. 1. Analyse préalable de l'attraction new-yorkaise sur la localisation de certaines industries

Il existe a priori une multitude de facteurs de localisation, économiques et extra-économiques. Parmi tous ces facteurs, il convient de ne considérer que ceux qui caractérisent une région ou une agglomération par rapport aux autres. Des facteurs tels que l'espace disponible, l'eau, le montant et la structure de l'impôt, ont une incidence peu différente dans chaque région. Par contre, nous devons retenir comme éléments différenciant nettement les diverses régions :

L'inertie due aux implantations initiales, lesquelles doivent être analysées à la lumière des enchaînements historiques qui ont déterminé la structure actuelle.

Les coûts de transport.

Les coûts et le volume de la main-d'œuvre disponible (offre de travail).

Ces trois classes de facteurs sont déterminantes pour l'implantation d'un type d'activité dans une région donnée ; ce sont les facteurs d'attraction et non plus seulement de localisation. Plusieurs approches sont possibles pour mesurer l'incidence qu'ont ces facteurs d'attraction sur l'implantation d'une activité donnée, dans l'agglomération new-yorkaise. Aucune n'est absolument décisive ; toutes impliquent du chercheur qu'il parte d'hypothèses sur la structure des coûts de production passée et future dans des centaines d'activités différentes ; cela implique également une connaissance de l'évolution des techniques de production, de distribution, connaissance qui dépasse actuellement tout un chacun. L'approche, dans ce volume, est hautement éclectique puisqu'elle repose sur des données aussi variées que :

Les données historiques relevées dans des ouvrages parus antérieurement.

Les données statistiques qui permettent la mesure plus précise de l'évolution récente dans les tendances de la localisation.

Les analyses des autres membres de l'équipe travaillant sur la « New York Metropolitan region study », notamment l'utilisation des résultats mis à jour dans l'étude des transports et l'étude de la main-d'œuvre.

Les études monographiques poursuivies également dans le cadre de ces travaux sur l'agglomération new-yorkaise.

L'auteur commence par classer les différentes activités selon le facteur d'attraction dominant auquel elles sont le plus sensibles. Ce classement a été effectué en utilisant la littérature existant sur le sujet, des interviews auprès d'industriels, et des observations sur le terrain.

**La nomenclature et les critères de classement** sont préalablement définies par l'auteur dans un appendice. Les 446 secteurs d'activité industrielle définis par le bureau du recensement sont répartis selon les grandes rubriques ci-dessous caractérisées par le facteur d'attraction dominant.

Implantation initiale (inertie).

Coûts de transport, en distinguant « activités nationales » d'une part, et « activités régionales ou locales », d'autre part.

Coût et offre de main-d'œuvre qualifiée.

Coût et offre de main-d'œuvre non qualifiée.

Économies externes.

Activités non classées ailleurs.

**La méthode de classification** consiste à observer le facteur d'attraction dominant pour une activité donnée, observation qui porte soit sur l'activité considérée dans l'agglomération si sa concentration y est importante (forte proportion de l'emploi national correspondant localisé dans l'agglomération), soit sur l'activité considérée dans une autre

région où cette activité serait bien représentée. S'il n'existe aucune région (ou agglomération) où une activité ne soit bien représentée, alors on a recours davantage au raisonnement économique déductif qu'à l'observation concrète. Le classement porte sur le secteur d'activité industrielle codé par 4 chiffres de la nomenclature du recensement industriel américain de 1954. Il est évident que dans chaque secteur ainsi défini, toutes les entreprises ne relèvent pas obligatoirement du facteur d'attraction caractérisant tout ce secteur d'activité. Ainsi le livre traitant des salaires dans l'agglomération indique que 60 à 80 000 ouvriers travaillent dans des entreprises pour lesquelles le facteur prépondérant est le coût de la main-d'œuvre non qualifiée ; or, ces entreprises appartiennent à plusieurs secteurs dont la plupart se trouvent classés sous l'étiquette du facteur « économies externes ». Le passage de l'unité entreprise à l'unité « secteur » explique ces quelques chevauchements inévitables qui accompagnent toute classification un peu trop stricte ; cependant l'auteur dit avoir peu de doute sur la réalité de l'attraction dominante que les facteurs coûts de transports, économies externes et main-d'œuvre exercent sur les secteurs d'activités classés respectivement sous les rubriques correspondantes dans l'agglomération de New York.

Ainsi, l'analyse structurelle des industries new-yorkaises est conduite très en détail à partir de ces regroupements de secteurs dépendant d'une même attraction, en distinguant dans chaque cas les « activités nationales » et les « activités régionales ou locales » de l'agglomération.

## V. 2. Évolution industrielle : incidence de la structure

Pour mesurer l'incidence de la structure sur l'évolution industrielle des activités nationales de l'agglomération, l'auteur a pris comme base les taux de croissance nationaux de chacun des 446 secteurs d'activité, tels qu'ils ont été observés sur les 4 derniers recensements industriels américains de 1929, 1939, 1947 et 1954. Les taux sont appliqués respectivement à chacun des secteurs industriels de l'agglomération, soit sur leur situation en 1929 pour juger d'une longue évolution passée, soit sur leur situation en 1947 pour apprécier l'évolution récente. De cette façon, on définit la « croissance attendue de l'effet structurel » dans les activités nationales.

Cette croissance « attendue de l'effet structurel » est calculée conjointement en terme d'emplois et en terme de « valeur ajoutée ». La notion de « valeur ajoutée » définie ici doit être prise dans le sens large car elle correspond à la différence entre le montant des ventes et des achats et de matières premières et d'énergie ; les autres frais généraux de la production ne sont pas déduits (amortissements, publicité, intérêts versés, impôts...). Des différences significatives apparaissent entre ces deux modes de calcul ; en particulier, la « croissance attendue de l'effet structurel » est beaucoup plus faible lorsqu'elle est mesurée en « valeur ajoutée ». Une des principales causes tient à la structure industrielle new-yorkaise elle-même dont la plupart des secteurs connaissent une productivité du travail faible et, surtout, croissant très lentement.

La « croissance attendue de l'effet structurel » dans les « activités régionales et locales » n'est mesurée qu'en termes d'emplois. Il s'agit des activités dont le marché est au maximum celui du Middle Atlantic State, c'est-à-dire la région économique dans laquelle se trouve New York. Ces activités comprenaient 13 % de l'emploi industriel de l'agglomération en 1954. L'effet structurel n'est pas calculé comme précédemment par projection à partir des taux de croissance nationale, mais en utilisant des taux de croissance par secteur observés dans le Middle Atlantic State pendant les mêmes périodes. Ces activités « régionales et locales » sont ainsi analysées en distinguant les industries de consommation et les industries fabriquant des produits intermédiaires, ces dernières connaissant les « taux de croissance structurels » les plus élevés.

## V. 3. Évolution industrielle : incidence de la concurrence

Les taux « structurels » de croissance calculés sont comparés aux taux réels de croissance observés dans l'agglomération au cours des mêmes périodes antérieures, de 1929 à 1954. La différence entre ces deux taux mesurés en termes d'emplois (cette approche n'est pas reproduite en terme de valeur ajoutée) est due à ce que l'auteur appelle « l'effet concurrentiel ».

Le taux réel de la croissance nationale enregistre à la fois le développement des usines existantes et la création d'usines nouvelles ; de ces deux phénomènes il est certain que le deuxième est le plus apte à modifier le schéma des localisations industrielles de la nation.

Ces phénomènes se retrouvent directement traduits dans le taux structurel et il apparaît que le grand glissement relatif de New York, de 1929 à 1954, s'explique très bien par l'énorme développement industriel et démographique de l'Ouest. Cela explique également que, malgré des structures industrielles très différentes, l'agglomération de New York et le Middle Atlantic State présentent la même faiblesse concurrentielle dans le contexte national.

Cependant, l'énorme développement démographique de l'ouest n'explique pas tout, car la liaison entre la variation de population et la variation d'emplois est très complexe, surtout dans les activités liées au marché national, où les coûts et la productivité des facteurs sont dominants. En conséquence, l'auteur considère, dans l'analyse, les regroupements d'activités industrielles qui s'implantent en fonction du même facteur dominant ; c'est-à-dire :

Les activités « sensibles aux économies externes » et les activités « sensibles à la main-d'œuvre ».

Les activités « sensibles aux transports ».

Les autres activités.

Mais ces facteurs dominants d'attraction qui permettent des regroupements utiles pour l'analyse, ne sont pas obligatoirement ceux qui expliquent les changements de localisation ; des considérations de transport peuvent expliquer une modification du modèle d'implantation des activités « sensibles à la main-d'œuvre ». Les modifications sont provoquées par les évolutions marginales d'un ou plusieurs facteurs, une variation marginale importante d'un facteur d'attraction secondaire peut être déterminante (notons la différence fondamentale entre le poids d'un facteur dans la décision d'implantation et l'incidence d'une variation importante des conditions réelles relatives à ce facteur).

Les principaux résultats qui ressortent de l'analyse détaillée selon les groupes d'activités définies ci-dessus peuvent être résumés ainsi :

On observe un déclin général de la part d'emplois de l'agglomération dans la nation dans chaque secteur d'activité industrielle, de 1929 à 1954. Ce déclin s'est accéléré de 1947 à 1954.

Les activités sensibles aux économies externes, à la main-d'œuvre et « non classées » expliquent 80 % de l'écart entre la croissance réelle et la croissance attendue de l'effet structurel au cours des 30 dernières années. Les principales causes ont pour origine la standardisation de la production et les transports par camion qui permettent d'éviter les hauts salaires et les forces syndicales ouvrières de New York.

On observe également une croissance relative de certaines activités sensibles aux transports ; elle est induite par la redistribution des industries dans le pays par suite de l'extension géographique du marché national qui tend à se fractionner ensuite sous la pression des coûts de transports, par suite aussi de l'amenuisement des ressources naturelles intérieures et de leur moindre importance dans la production finale elle-même.

Doit-on prévoir que le déclin industriel de New York va continuer dans l'avenir ? Il faut souligner que depuis 1929, le taux de la croissance industrielle de l'agglomération de New York est voisin du taux de croissance industrielle national, car le glissement concurrentiel est compensé par un fort taux « structurel », et New York présentera encore, dans l'avenir, une forte attraction pour les industries nouvelles.

## VI. PRINCIPES D'ÉLABORATION DES PROJECTIONS ET CONCLUSION

La projection présuppose un modèle cherchant à représenter les mécanismes complexes qui évoluent dans le temps et déterminent la croissance et les changements de l'agglomération new-yorkaise. De nombreux éléments d'un tel modèle sont apparus dans l'analyse de l'évolution récente.

### VI. I. Présentation des principes retenus pour les projections

Aucune projection n'est à l'abri du risque d'erreur ; elle doit conserver une grande souplesse comme une vertu en elle-même. Son intérêt repose sur deux considérations :

Puisque des décisions engageant l'avenir seront prises de toute façon, il vaut mieux les préparer soigneusement.

Indépendamment des résultats finals obtenus, les résultats et jugements intermédiaires sont souvent très éclairants.

Mais aucun résultat ne doit être considéré indépendamment de la méthodologie utilisée pour l'obtenir.

Pour faire cette projection, on peut distinguer cinq phases :

#### **VI.11. La projection économique de la nation est la base d'une projection de l'agglomération**

Les facteurs d'évolution sont de même nature aux deux niveaux : habitudes de consommation, volume de l'investissement, volume et structure des dépenses publiques, ... De plus, le parallélisme s'accroît entre les deux niveaux à mesure que l'urbanisation se généralise dans la nation (moindre importance des campagnes) et que les noyaux urbains se décongestionnent dans de vastes banlieues.

Le lien entre la nation et l'agglomération se manifeste également par le fait que 40% des emplois new-yorkais existent dans des activités intervenant sur un marché national. La demande nationale a une double incidence sur l'agglomération à travers ses « activités nationales » : une incidence due à la structure économique, c'est-à-dire à la composition et au volume de ces activités nationales et une incidence due à l'évolution de la situation concurrentielle de ces activités dans l'agglomération par rapport aux activités correspondantes dans le pays.

Les perspectives nationales concernent non seulement la population et l'emploi, mais aussi le volume du produit national, sa structure et celle de la demande nationale.

#### **VI.12. Inertie des structures économiques**

Le rôle essentiel de l'inertie dans l'évolution des structures économiques permet de déterminer la part relative que chaque activité de l'agglomération prendra dans la nation. On l'obtient par une projection homothétique agglomération-nation, qui respecte cependant la disparité observée dans la période passée. Ces projections par activité sont effectuées en terme d'emploi.

#### **VI.13. Relations entre l'emploi et la population**

L'ajustement emploi-population de l'agglomération dans le futur exige de connaître la réponse aux deux questions :

Quels seront les emplois créés dans l'agglomération?

D'où viendra la population pour les occuper?

La projection de l'emploi dans l'agglomération repose sur deux méthodes :

Homothétie pour les « activités nationales » corrigée par les analyses monographiques ;

Activités locales : facteurs autonomes tels que investissement local, dépenses publiques locales?...

La projection de la population est nécessaire car l'immigration (du reste du pays ou de l'étranger) n'est pas indéfiniment extensible pour répondre aux variations des emplois créés. La projection de population repose sur l'étude de l'évolution naturelle et du mouvement migratoire.

#### **VI.14. Évolution interne de l'agglomération**

La prévision de l'évolution économique s'appuie sur l'inertie des structures et sur les forces nouvelles mises à jour par l'analyse ; par exemple, la rareté de l'espace dans le noyau de l'agglomération conduira obligatoirement à une décentralisation plus grande des activités de bureau.

L'évolution des activités induites (activités qui desservent directement la population résidente) dépend de l'évolution des résidences qui doit donc être projetée.

### VI.15. Cohérence

La cohérence finale du modèle doit être vérifiée par comparaison entre la valeur des grandeurs projetées et leur signification sur le terrain ; surfaces disponibles, infrastructures techniques possibles..., comparaison qui représente un « test de viabilité interne » des projections pour 1965, 1975 et 1985.

## VI. 2. En conclusion critique de l'étude présentée par l'auteur

Un modèle de projection possède en lui-même ses vertus et ses dangers :

Il donne une vision du futur mais une vision simplifiée n'incluant pas toute l'incertitude en particulier les discontinuités importantes susceptibles d'affecter l'ensemble, telles que guerres, dépressions, changements technologiques importants...

Il donne une vision globale masquant des évolutions internes plus subtiles, comme par exemple l'évolution de la structure des services rendus par le secteur financier.

il arrive qu'un excès de détail dans la projection conduise à des résultats peu vraisemblables qu'il y a lieu de modifier par le raisonnement économique. La projection doit également être corrigée en fonction de nouveaux événements « visibles à l'horizon » (exemple de l'ouverture du canal du Saint-Laurent).

COLLECTION FINANCE ET ÉCONOMIE APPLIQUÉE

# LOIS TECHNIQUES ET ÉCONOMIQUES DE LA PRODUCTION

PAR **R. FRISCH**

Professeur à l'Université d'Oslo,  
Directeur de recherches de l'Institut d'Économie Sociale à l'Université d'Oslo,  
Docteur honoris causa de l'École Supérieure de Commerce de Stockholm,  
Docteur honoris causa de l'Université de Copenhague

TRADUIT DU NORVÉGIEN PAR **M. GILLIARD**

XIV-364 pages 16 × 25, avec 80 figures. 1963. Relié toile sous jaquette . . . . . 49 F

---

RAPPEL DU MÊME AUTEUR :

## MAXIMA ET MINIMA

**Théorie et applications économiques**

AVEC LA COLLABORATION DE **L. NATAF**

ÉDITION ORIGINALE TRADUITE DU NORVÉGIEN

PAR **M. GILLIARD**

XII-178 pages 16 × 25, avec 27 figures. 1960. Relié toile sous jaquette . . . . . 29 F

*En vente dans toutes les bonnes librairies et chez*

**DUNOD** Éditeur, 92, r. Bonaparte, PARIS-6<sup>e</sup>. DAN. 99-15

## BIBLIOGRAPHIE

- Invitation à la recherche opérationnelle**, par A. KAUFMANN et R. FAURE. 1962.  
 Broché ..... 28 F
- Actes du 2<sup>e</sup> congrès international de recherche opérationnelle**, rédigés par J. BANBURY et J. MAITLAND. 1961. Relié toile sous jaquette..... 64 F
- Théorie économique et analyse opérationnelle**, par W. J. BAUMOL. 1962. Relié ..... 58 F
- Programmation linéaire**, par M. SIMONNARD. 1962. Relié ..... 68 F
- Programmes, jeux et réseaux de transport**, par C. BERGE et A. GHOUILA-HOURI. 1962. Relié..... 48 F
- Les systèmes avec ou sans attente et les processus stochastiques**, par P. LE GALL. Tome I. Relié ..... 76 F

### *Collection " Finance et économie appliquée "*

- Les choix économiques. Décisions séquentielles et simulation**, par P. ROSENSTIEHL et A. GHOUILA-HOURI. 1960. Relié ..... 47 F
- Mathématiques et statistiques pour les économistes**, par G. TINTNER. Tome I. 1962. Relié ..... 58 F
- Calcul économique et utilisation des ressources**, par L. V. KANTOROVITCH. 1963. Relié ..... 48 F
- Lois techniques et économiques de la production**, par R. FRISCH. 1963. Relié. 49 F
- Prévisions et décisions statistiques dans l'entreprise**, par J. MOTHES. 1962. Relié ..... 86 F

### *Collection " Organisation et gestion scientifiques "*

- Éléments de recherche opérationnelle**, par C. W. CHURCHMAN, R. L. ACKOFF et E. L. ARNOFF. 1961. Relié ..... 68 F
- Introduction à la recherche opérationnelle**, par J. F. Mc CLOSKEY et F. N. TREFETHEN. Nouveau tirage 1961. Broché .. 18,50 F ; Relié..... 23,50 F
- Recherche opérationnelle : Cas pratiques et méthodes**, par J. F. Mc CLOSKEY et J. M. COPPINGER. 1959. Broché ... 22 F ; Relié..... 26 F
- Programmation linéaire et gestion économique**, par R. DORFMAN, P. A. SAMUELSON et R. M. SOLOW. 1962. Relié ..... 86 F
- Les phénomènes d'attente. Théorie et applications**, par A. KAUFMANN et R. CRUON. 1961. Relié ..... 56 F
- Nouvelles méthodes d'analyse économique**, par D. N. CHORAFAS. 1963. Relié 56 F
- Files d'attente, stocks et entretien. Analyse opérationnelle des systèmes à offre et demande variables**, par P. M. MORSE. 1960. Relié ..... 33 F

### *Collection " Probabilités, statistique, recherche opérationnelle "*

- Ensembles mesurables et probabilisables. La mesure des ensembles linéaires. La rarefaction des ensembles de mesure nulle**, par D. DUGUÉ. Rédigé par M. BARBUT et R. JANIN. Section A : *Théorie des probabilités*. 1958. Broché ..... 8,50 F
- Calcul des probabilités en vue des applications**, par M. GIRAULT. Section A : *Théorie des probabilités*. 1960. Broché ..... 14,50 F
- Analyse de variance et plans d'expérience**, par D. DUGUÉ et M. GIRAULT. Section B : *Statistique mathématique*. 1959. Broché..... 8 F
- Initiation aux processus aléatoires. Le processus de Poisson. Files d'attente. Panneaux de machines**, par M. GIRAULT. Sect. C : *Recherche opérationnelle*. 1959. Br. 9,80 F

**DUNOD** Éditeur, 92, r. Bonaparte, PARIS-6<sup>e</sup>. DAN.99-15

## ANNALES DE RECHERCHES ET DE DOCUMENTATION SUR LA CONSOMMATION (complètement épuisé)

**1954.** — L'évolution de la consommation alimentaire de 1950 à 1960. — L'influence du pouvoir d'achat sur la consommation. — La consommation de la viande à Paris. — Les dépenses de santé des Français. — La consommation des carburants par département. — La consommation des corps gras à Paris.

**1955.** — La consommation de sucre à Paris. — La consommation de viande en province. — La consommation de viande en France de 1949 à 1954. — Perspectives sur l'évolution de la consommation des particuliers de 1952 à 1957. — La consommation des produits laitiers à Paris. — Le marché de la télévision en France. — Atlas de la consommation alimentaire de la France. — Résultats d'une enquête sur le comportement de la ménagère.

**1956.** — Les dépenses de consommation des particuliers de 1950 à 1954. — L'élasticité de la consommation d'après deux enquêtes sur des budgets de famille (1951 et 1955). — La consommation des boissons en France. — La consommation de bière en France de 1920 à 1956. — La consommation de viande et de produits laitiers.

**1957.** — L'évolution des dépenses médicales de 1950 à 1955. — La demande de logements en France (disponible). — Les modèles économétriques du marché de l'automobile (disponible). — Le marché de la chaussure en France 1956-1965.

**HORS SÉRIE.** — Les migrations agricoles depuis un siècle. — Perspectives des dépenses d'habillement des Français 1954-1965. — L'élasticité des dépenses alimentaires d'après deux enquêtes sur les budgets familiaux (1951-1953).

### CONSOMMATION (ANNALES DU C. R. E. D. O. C.)

#### 1958

- N° 1. — Les revenus non agricoles. — Les budgets familiaux en 1956. — La consommation en 1957.
- N° 2. — Le tableau de la consommation des Français de 1950 à 1957.
- N° 3. — Les variations saisonnières des dépenses des ménages. — Les dépenses médicales en 1956.
- N° 4. — Numéro spécial sur le crédit à la consommation.

#### 1959

- N° 1. — Numéro spécial sur les dépenses régionales.
- N° 2. — Les dépenses d'automobiles des ménages français. — La consommation des produits animaux.
- N° 3. — L'analyse des budgets familiaux. — Niveau de vie et consommation de la population non agricole. — La consommation des particuliers de 1956 à 1958.
- N° 4. — Un modèle prospectif du marché de l'automobile. — La consommation de fruits et légumes. — Le matériel ménager dans les foyers français.

#### 1960

- N° 1. — Développement économique et équipements urbains. — L'appareil commercial français.
- N° 2. — La consommation des ménages français en 1956 : compte rendu d'une enquête, volume 1.
- N° 3. — La consommation des ménages français en 1956 : compte rendu d'une enquête, volume 2.
- N° 4. — Numéro spécial sur l'épargne. — La consommation des Français en 1958 et 1959.

#### 1961

- N° 1. — La consommation alimentaire en 1956. — La consommation des boissons.
- N° 2. — Consommation et niveaux de vie de quelques groupes sociaux. — Les perspectives à long terme de la demande de textile.
- N°s 3 et 4. — Tableau général de la consommation des Français de 1950 à 1960.

#### 1962

- N° 1. — Une enquête sur la consommation médicale. — Théorie sommaire de la distribution.
- N° 2. — Les perspectives de consommation dans le 4<sup>e</sup> Plan. — L'appareil commercial français en 1960. — Essai d'analyse régionale de la consommation des ménages agricoles.
- N° 3. — Les conditions de logement des Français en 1961.
- N° 4. — L'écart entre revenus et dépenses et la dispersion des dépenses dans une enquête sur les budgets familiaux. — Croissance industrielle et développement du commerce dans le bassin de Berre. — Les achats de produits alimentaires par les collectivités.

#### 1963

- N° 1. — Une enquête sur les dépenses d'utilisation des automobiles. — La consommation des Français en 1961.
- N° 2. — Une enquête sur les dépenses d'utilisation des automobiles. — Précision des estimations dans les enquêtes sur les budgets familiaux.

### SOMMAIRE DES PROCHAINS NUMÉROS

Analyse des facteurs de la consommation médicale. — Les dépenses d'habitation. — Bibliographie des enquêtes de consommation de 1959 à 1963. — Tableau général de la consommation française en 1961 et 1962.

# sommaire

## ÉTUDES

\* \* \*

Aspects de la croissance urbaine 1954-1962. . . . . 3

Jean-Marie GRIFFON

Les activités tertiaires . . . . . 23

Andrée MIZRAHI, Arié MIZRAHI, Georges RÖSCH

Les champs d'action des équipements hospitaliers . . . 61

## BIBLIOGRAPHIE

Jean-Marie GRIFFON

La structure urbaine de l'agglomération de New-York 107

**CENTRE DE RECHERCHES  
ET DE DOCUMENTATION  
SUR LA CONSOMMATION**

**30, rue d'Astorg, PARIS - 8<sup>e</sup>  
Tél. : ANJ. 79-57**

**1 9 6 3 n° 3**

**juillet septembre**