

Synthèse	1
1 - Etat des lieux des activités économiques présentes dans les quartiers en difficulté	8
2 - Faisabilité de l'implantation et du développement d'activités économiques dans les quartiers en difficulté	13
3 - Conditions favorisant l'implantation et le développement d'activités économiques dans les quartiers en difficulté	18
4 - Types d'activités économiques susceptibles d'être concernées par une implantation dans un quartier en difficulté	25
5 - Conclusions	32

La lecture de ce rapport demande à être complétée par la lecture des deux autres documents remis au Ministère de l'Équipement, des Transports et du Tourisme, dans le cadre de cette intervention :

- Revue de presse**
- Compte-rendu des tables rondes et entretiens réalisés**

SYNTHESE

1. CONTEXTE ET OBJET DE L'ETUDE

Issus d'une politique urbaine fondée sur le principe du zonage, les quartiers dits "en difficulté", au nombre de 500 à 600 sur le territoire national, présentent un caractère quasi monofonctionnel ; l'habitat collectif y constitue de fait la composante urbaine essentielle même si elle s'accompagne souvent de commerces de proximité. En dehors de ces derniers, les activités économiques sont, en effet, très peu présentes dans les quartiers en difficulté, qu'il s'agisse d'entreprises artisanales, de PME, d'établissements bancaires ou même de certains services publics.

Cette absence, ou du moins cette déficience, en activités économiques apparaît préjudiciable à l'équilibre et au développement tant social qu'économique des quartiers en difficulté ; ainsi, n'est-il pas déraisonnable de penser que l'implantation et le développement d'activités économiques diversifiées contribueraient à améliorer la situation de ces quartiers non seulement en termes d'emploi pour les habitants mais également en termes d'animation urbaine et de revalorisation de l'image. **Cette mixité habitat / activités¹ constituerait donc un facteur favorisant l'amélioration de la situation des quartiers en difficulté. Telle est en tout cas l'hypothèse sous-tendant la présente étude.**

Dans ce contexte, la faisabilité et les conditions de l'implantation et du développement d'activités économiques dans les quartiers en difficulté ont été appréciées lors de cette étude sous **l'angle particulier de l'analyse de la position des décideurs économiques et de leurs mécanismes de décision**. Il est bien clair qu'il ne s'agit là que de l'une des dimensions du problème et que le processus d'évolution urbaine met en jeu bien d'autres acteurs : collectivités locales, Etat par la définition et la mise en oeuvre de la politique de la Ville, organismes propriétaires, associations d'habitants ... **Il convient tout de même de souligner qu'on ne saurait attirer des activités économiques (donc des entreprises, quelle que soit leur forme) dans les quartiers en difficulté sans prendre en compte les comportements, rationalités et modes de décision propres à ces activités.**

L'étude a d'ailleurs été conduite en parallèle des réflexions menées par l'équipe d'appui 50 quartiers (rassemblant l'Etat - DIV, DAU, DHC -, la CDC et l'UNFOHLM), réflexions illustrées notamment par le rapport d'Auguste Thouard Conseil "Développement d'immobilier d'entreprises et insertion d'activités économiques dans les quartiers d'habitat social".

¹ Il est à noter que cette approche ne doit pas être confondue avec la démarche dite d'insertion économique qui vise à insérer les habitants du quartier dans le monde du travail. Il s'agit ici de la démarche inverse : "insérer" des activités économiques dans les quartiers en difficulté, sachant qu'elles n'emploieront pas exclusivement - tant s'en faut - des habitants du quartier.

Dans cette optique, l'analyse a comporté les objectifs suivants :

- . dresser un état des lieux synthétique des activités économiques présentes dans les quartiers en difficulté
- . apprécier la faisabilité de l'implantation et du développement d'activités économiques dans les quartiers en difficulté
- . définir les conditions favorisant le maintien, l'implantation et le développement d'activités économiques dans ces quartiers
- . déterminer les types d'activités économiques susceptibles de s'y implanter et de s'y développer.

2. METHODOLOGIE DE L'INTERVENTION

L'intervention a fait appel à trois sources d'informations et de réflexions distinctes mais complémentaires :

- . L'organisation de trois tables rondes à Paris, Lyon et Chalon-sur-Saône, réunissant chacune une dizaine de décideurs économiques de tous horizons (responsables d'administrations et entreprises publiques, responsables d'établissements bancaires, dirigeants d'entreprises, commerçants, etc.), les sites ayant été arrêtés en liaison avec l'équipe "appui 50 quartiers".
- . La réalisation de 7 entretiens individuels avec les responsables des instances représentant les entreprises, les syndicats patronaux locaux ou des responsables d'entreprises "partenaires" concernées par le développement d'activités économiques dans les quartiers en difficulté.
- . L'analyse des articles parus dans la presse sur ce thème depuis quelques mois.

3. PRINCIPAUX RESULTATS

3.1. Etat des lieux des activités économiques présentes dans les quartiers en difficulté

Trois grands types d'activités sont aujourd'hui présents¹ dans les quartiers en difficulté :

- les commerces ;
- les agences d'entreprises publiques ou bancaires ;
- les entreprises industrielles.

¹ Nous entendons par là les entreprises qui se considèrent comme présentes quand bien même elles se situent aux franges, hors du territoire des gestionnaires du patrimoine social.

Les motivations d'implantation de ces entreprises dans les quartiers en difficulté sont d'ordres divers, les principales étant constituées par:

- . la présence d'une zone de chalandise (commerces, agences d'entreprises publiques ou bancaires)
- . des conditions financières attractives (commerces)
- . une obligation de service public, doublée de la volonté de contribuer à l'amélioration de la situation dans ces quartiers (agences d'entreprises publiques ou bancaires)

La principale difficulté rencontrée dans l'exercice de leur activité par les entreprises implantées dans des quartiers en difficulté réside dans **l'insécurité latente**, ressentie tant au niveau des biens que des personnes (vols, agressions ...).

Enfin, il convient de souligner que deux facteurs freinent l'implantation des entreprises dans les quartiers en difficulté :

- . **la lourdeur des procédures**, pénalisant le travail mené par les acteurs locaux, par exemple les chargés de mission INSER-ECO ;
- . **la méconnaissance par les décideurs économiques des aides** favorisant les implantations d'entreprises dans les quartiers en difficulté.

3.2. Faisabilité de l'implantation et du développement d'activités économiques dans les quartiers en difficulté

Malgré l'existence de réels obstacles à l'implantation des entreprises dans les quartiers en difficulté (insécurité, absence d'animation, difficultés de circulation, image négative, niveau d'imposition, sans oublier la concurrence des technopôles ou parcs d'activité voisins), **les acteurs du monde économique ne considèrent pas que ce projet relève d'une gageure.**

Cependant, les implantations d'entreprises dans ces quartiers ne pourront se faire, selon les décideurs économiques, que si un certain nombre de conditions se trouvent réunies :

- . restructuration urbaine des quartiers en difficulté
- . restauration concomittante de l'image de marque de ces quartiers
- . respect de conditions normales de fonctionnement des entreprises au sein de ces quartiers
- . constitution d'une offre immobilière adaptée aux besoins des entreprises
- . incitations financières, en particulier fiscales

3.3. Conditions favorisant l'implantation et le développement d'activités économiques dans les quartiers en difficulté

- . Première condition aux yeux des chefs d'entreprise, **le respect de conditions normales de fonctionnement des entreprises** se traduit par:
 - une **garantie de sécurité des biens et des personnes** ;
 - la **présence d'un centre de vie** dans les quartiers (restauration, commerces, services) ;
 - la **desserte régulière des quartiers par les transports en commun** ;
 - la **proximité de services aux entreprises** ;
- . Les **incitations financières** constituent une condition **nécessaire** pour favoriser l'implantation d'entreprises dans les quartiers, mais elles ne sont en **aucun cas suffisantes à elles seules**. Par ailleurs, il est important de souligner que les chefs d'entreprises recherchent la **simplification des démarches** administratives autant que des aides financières. Ces dernières peuvent prendre la forme d'exonérations fiscales, d'aides à l'embauche, de loyers gratuits (ou minorés) ou de subventions à l'acquisition, de prêts à taux privilégiés, voire de prises de participation au capital des entreprises.
- . **La restauration de l'image** des quartiers en difficulté est primordiale pour les chefs d'entreprise. En effet, l'image donnée par le site d'implantation fait partie des critères de choix des entreprises en matière d'implantation. Il est donc nécessaire de faire évoluer l'image des quartiers parallèlement à l'évolution de leurs caractéristiques.
- . La **restructuration urbaine** des quartiers en difficulté passe par :
 - l'amélioration de la situation des centres commerciaux dans les quartiers, qui prennent encore trop souvent l'aspect de "blockhaus" au centre des quartiers ;
 - la résolution des difficultés d'accès au coeur des quartiers.
- . Compte-tenu du rôle non négligeable joué par l'aspect architectural lors des prises de décision en matière d'implantation, il apparaît nécessaire de proposer aux entreprises une **offre immobilière adaptée à leurs besoins**, qui se traduit par un rapport **qualité / services / prix** qu'elles ne trouveraient pas ailleurs. Les **transformations d'usage** ne peuvent en règle générale satisfaire ces exigences, sauf dans le cas des entreprises artisanales ; la construction de **bâtiments dédiés** constitue donc fréquemment un préalable à l'implantation d'entreprises dans les quartiers en difficulté.

3.4. Types d'activités économiques susceptibles d'être concernées par une implantation dans un quartier en difficulté

Une segmentation **des** entreprises, effectuée selon leurs critères d'implantation, a abouti au tableau ci-dessous :

CRITERES D'IMPLANTATION DES ENTREPRISES		RECHERCHE D'APPUI FINANCIER	
		NON	OUI
PRESENCE D'UNE ZONE DE CHALANDISE OU D'UN BASSIN DE MAIN D'OEUVRE	OUI	- agences de services publics - agences bancaires - commerces non indépendants	- commerces indépendants - petites entreprises de services sans souci d'image* - petites entreprises industrielles*
	NON	- grandes ou moyennes entreprises industrielles ou de services - services à valeur ajoutée	- artisans*

* Au sein de ces catégories, les entreprises les plus susceptibles de s'implanter dans des quartiers en difficulté, seront les sociétés en création ou de création récente.

Il en ressort que :

- les **commerces** apparaissent tout à fait adaptés à une implantation dans les quartiers en difficulté. De plus, en tant que **composantes du centre de vie**, ils apparaissent comme le **préalable nécessaire** à l'implantation d'autres types d'activités.
- les **agences de services publics ou bancaires** apparaissent relativement bien adaptées à une implantation dans les quartiers en difficulté. Cependant, étant donné leur aspect **symbolique**, il sera nécessaire **qu'elles associent étroitement la population locale** à leur implantation et leur développement au sein du quartier.
- les **petites entreprises industrielles, artisanales ou de services sans souci d'image** apparaissent relativement bien adaptées à une implantation dans les quartiers en difficulté, mais elles **seront exigeantes en termes d'actions d'accompagnement**.

D'une manière générale, les entreprises susceptibles de s'implanter dans les quartiers en difficulté correspondent donc au profil suivant :

- activités** : commerces, agences de services publics ou bancaires, activités industrielles ou de services sans souci d'image, artisans.
- âge** : jeunes, car sans attache, sensibles aux arguments financiers et susceptibles d'embaucher des habitants du quartier.
- taille** : relativement petite, de par le manque d'espace propre à ces quartiers et la jeunesse des entreprises.

3.5. Conclusions

- . L'implantation d'activités économiques dans les quartiers en difficulté apparaît donc **possible** aux yeux des décideurs économiques.
- . Les **organisations représentatives des entreprises** sont prêtes à favoriser ces implantations en jouant un rôle **d'information** et de **conseil** auprès des entreprises et en **relayant les pouvoirs publics à l'échelon local**. Cependant, il apparaît clairement que **l'impulsion en la matière doit venir de l'Etat** et que **l'action effective de ces organisations dépendra de la motivation personnelle de leurs dirigeants**.
- . Enfin, les conditions d'enclenchement d'une dynamique favorisant l'implantation d'activités économiques dans les quartiers en difficulté sont, selon nous, les suivantes :
 - **associer** les habitants des quartiers concernés **à la démarche**, en leur faisant valider la nature des implantations envisagées ;
 - **adapter** la nature des activités candidates **à l'implantation aux caractéristiques socioculturelles du quartier**;
 - chercher à **implanter ou maintenir les commerces avant toute autre activité** ;
 - **faciliter les démarches des entreprises** désireuses de s'implanter dans un quartier en leur attribuant un interlocuteur administratif unique ;
 - **offrir un immobilier d'entreprise adapté et facile d'accès** (donc souvent en limite du quartier) ;
 - **favoriser**, dans la mesure du possible, **l'implantation simultanée** de plusieurs entreprises ;
 - **lancer une action locale de communication** visant à réhabiliter l'image du quartier (et offrir aux entreprises une adresse valorisante).

En tout état de cause, la démarche ne devra pas être définie de manière uniforme à l'échelon national, **mais adaptée aux spécificités de chaque quartier**. En effet, les situations réelles au regard de la question de l'implantation des activités économiques sont très variables. Aussi conviendra-t-il d'effectuer une **typologie** solide des quartiers en difficulté avant d'élaborer les plans d'actions les concernant.

1 - ETAT DES LIEUX DES ACTIVITES ECONOMIQUES PRESENTES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

GRANDES CARACTERISTIQUES DES ACTIVITES ECONOMIQUES ACTUELLEMENT PRESENTES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

- . Présence de trois grands types d'activités économiques dans les quartiers en difficulté aujourd'hui :
 - commerces ;
 - agences d'entreprises publiques ou bancaires ;
 - entreprises industrielles.
- . Diversité des motivations de ces entreprises, mais accord sur le principal problème rencontré : **l'insécurité latente**.
- . Principaux freins à l'implantation des entreprises dans les quartiers en difficulté :
 - **lourdeur des procédures**, pénalisant le travail mené par les chargés de mission INSER-ECO ;
 - **méconnaissance des aides** favorisant les implantations d'entreprises dans les quartiers en difficulté.

ACTIVITES ECONOMIQUES ACTUELLEMENT PRESENTES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : LES COMMERCES

. Nature des activités : commerces divers :

- indépendants (boulangeries, bars-tabac, etc) ;
- distribution généraliste : enseignes classiques (ex Carrefour) et de plus en plus enseignes de hard-discount (ex : Ed L'Epicier) ;
- franchisés divers (ex : Opticiens Krys).

. Motivations :

- présence d'une zone de chalandise, en dépit d'un assez faible pouvoir d'achat
- conditions financières attractives

. Difficultés rencontrées dans l'exercice de l'activité :

- conditions de travail difficiles pour le personnel d'où un turn-over important ;
- forte « démarque inconnue » (vols) ;
- démission des forces de police face à l'ampleur des problèmes ;
- rentabilité des magasins grevée par les problèmes d'exploitation ;
- manque d'empathie des architectes et programmeurs vis à vis des besoins des distributeurs.

. Solutions adoptées face aux problèmes rencontrés :

- mixité des équipes : embauche d'habitants du quartier afin de favoriser l'intégration du personnel dans sa globalité ;
- recours à la protection de « quartier » : l'équipe de surveillance est constituée de jeunes du quartier (solution fréquemment comparée au rackets dans les faits).

ACTIVITES ECONOMIQUES ACTUELLEMENT PRESENTES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : LES AGENCES D'ENTREPRISES PUBLIQUES OU BANCAIRES

. Nature des activités :

- bureaux de poste
- agences bancaires

. Motivations :

- obligation de service public ;
- volonté de contribuer à l'amélioration de la situation des quartiers en difficulté ;
- zone de chalandise.

. Difficultés rencontrées dans l'exercice de l'activité :

- insécurité, tant au niveau des biens que des personnes.

. Solutions adoptées face aux problèmes rencontrés :

- départ du quartier pour les établissements bancaires ;
- sollicitations des habitants du quartier afin de favoriser l'évolution de l'image de l'entreprise, pour les entreprises du service public ;
- quelques expériences de démarche « anti-sécuritaire », notamment tentées par LA POSTE : absence de blindage des guichets, ambiance conviviale ...

ACTIVITES ECONOMIQUES ACTUELLEMENT PRESENTES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

- . **Nature des activités** : industrie ou services à l'industrie
- . **Motivations** : pas de règle générale, localisation expliquée plutôt par l'historique de l'entreprise
- . **Difficultés rencontrées dans l'exercice de l'activité** :
 - insécurité au niveau des biens : vols de matériel, de voitures ;
 - niveau élevé des taxes professionnelle et foncière ;
 - faible qualification de la main d'oeuvre ;
 - impact sur l'image de marque de l'entreprise (visite des clients).
- . **Solutions adoptées face aux problèmes rencontrés** :
 - « système D » : mise en place de gardiens du parc automobile (traitement particulier des clients lors de leurs visites), demande de surveillance renforcée au poste de police, etc.

2 - FAISABILITE DE L'IMPLANTATION ET DU DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

IMAGE DES QUARTIERS EN DIFFICULTE AUPRES DES ACTEURS ECONOMIQUES

- . Les avis concordent au sujet des caractéristiques des quartiers en difficulté, qui se traduisent en termes :
 - **d'insécurité**, que celle-ci soit réelle ou psychologique ;
 - de **taux élevé de population d'origine étrangère** résidant dans le quartier ;
 - de **faible pouvoir d'achat** de la population locale ;
 - **d'oisiveté des jeunes et de taux de chômage élevé**.
- . En revanche, les opinions divergent lorsqu'il s'agit de déterminer si un quartier est en difficulté ou pas ; les décideurs économiques ayant chacun leur propre idée sur le seuil au-delà duquel le quartier peut être considéré comme étant en difficulté.
- . Il s'avère par ailleurs que certains quartiers ont su évoluer et, de ce fait, ne peuvent plus être classés sur des critères objectifs comme étant en difficulté.

Cependant, **n'ayant pas su communiquer** sur cette amélioration, leur image est toujours celle d'un quartier en difficulté.

PRINCIPAUX OBSTACLES A L'IMPLANTATION D'ENTREPRISES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

. Au premier abord

- Concurrence des technopôles ou parcs d'activités classiques voisins
- Insécurité
- Absence d'animation (commerces, lieux de restauration, etc)
- Difficultés de circulation
- Manque de signalisation
- Espace insuffisant (pour certaines activités)
- Image donnée par le quartier incompatible avec certaines activités de service (en particulier, celles qui reçoivent leurs clients)

. Dans un second temps

- Niveau d'imposition locale

PRINCIPALES MOTIVATIONS A L'IMPLANTATION D'ENTREPRISES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

- . Existence d'une zone de chalandise
- . Présence d'un bassin de main d'oeuvre
- . Aides financières présumées
- . Très bon rapport qualité/prix, le cas échéant (ex : petites surfaces adaptées aux besoins des artisans, qui ne sont pas ou peu commercialisées par ailleurs)
- . Proximité de centres de décision économiques (ex : Nanterre / La Défense)

CONCLUSION : FAISABILITE DE L'IMPLANTATION D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFICULTE

Si l'implantation d'activités économiques dans les quartiers en difficulté n'est pas considérée comme impossible par les acteurs du monde économique, elle apparaît néanmoins peu envisageable en l'état actuel des choses.

Les conditions à réunir aux yeux des chefs d'entreprises pour changer les données du problème s'expriment en termes de :

- . restructuration urbaine des quartiers en difficulté
- . restauration de l'image de marque des quartiers en difficulté
- . instauration de conditions normales de fonctionnement des entreprises
- . proposition d'une offre immobilière adaptée aux besoins des entreprises
- . incitations financières

3 - CONDITIONS FAVORISANT L'IMPLANTATION ET LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

CONDITION FAVORISANT L'IMPLANTATION ET LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : LA RESTRUCTURATION URBAINE DES QUARTIERS EN DIFFICULTE

- . Le principal problème d'ordre urbain dans les quartiers en difficulté est représenté par les **centres commerciaux**, qui prennent trop souvent l'aspect de « blockhaus » au centre du quartier. Par ailleurs, **l'accessibilité en voiture et l'emplacement parfois inadapté des zones de stationnement** constituent fréquemment un handicap pour l'activité commerciale.

Une solution, mise en oeuvre actuellement, consiste à les démolir pour les reconstruire en lisière du quartier.

- . Un second problème réside dans les **difficultés d'accès** au coeur des quartiers. En effet, ceux-ci ont été conçus pour assurer la sécurité des piétons en leur sein et les voies de communication internes ne sont pas adaptées à la circulation automobile.
- . En revanche, le **traitement, notamment paysager**, des espaces collectifs constitue un atout des quartiers en difficulté.

CONDITION FAVORISANT L'IMPLANTATION ET LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : LA RESTAURATION DE L'IMAGE DES QUARTIERS EN DIFFICULTE

- . **L'image** donnée par leur localisation est primordiale aux yeux de bon nombre d'entreprises.
- . Dans ce contexte, la décision de s'implanter ou non dans un quartier sera étroitement liée à des caractéristiques objectives mais également pour une part non négligeable subjectives, traduites en partie par **l'image**.
- . Un des principaux enjeux pour les quartiers en difficulté consiste donc à faire **évoluer leur image** simultanément à l'évolution de leurs caractéristiques. Cela peut passer par exemple par :
 - un changement de nom du quartier ;
 - une plus grande convivialité, grâce à des marchés ou des fêtes de quartier ;
 - les points précédents étant portés par une action de communication s'appuyant principalement sur la presse locale.

CONDITION FAVORISANT L'IMPLANTATION ET LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : L'INSTAURATION DE CONDITIONS NORMALES DE FONCTIONNEMENT DES ENTREPRISES

L'instauration de conditions normales de fonctionnement est synonyme :

- . d'une **garantie de sécurité des biens et des personnes**, en particulier grâce à une présence policière accrue prenant la forme de mini commissariats, de rondes de police régulières ...
- . de **présence d'un centre de vie** dans le quartier comprenant commerces courants, lieux de restauration et de détente ...
- . **d'existence de transports en commun** desservant régulièrement le quartier.
- . de **proximité de services aux entreprises**, tels que coursiers, sociétés de reprographie, etc.

CONDITION FAVORISANT L'IMPLANTATION ET LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : UNE OFFRE IMMOBILIERE ADAPTEE AUX BESOINS DES ENTREPRISES

- . Rôle non négligeable joué par **l'aspect architectural** du site lors des prises de décisions en matière d'implantations.
- . Nécessité d'offrir aux entreprises un **rapport qualité / services / prix** qu'elles ne trouveraient pas ailleurs, afin de compenser les « handicaps naturels » du quartier.
- . **Transformations d'usage** - même en rez-de-chaussée - **inadaptées** dans la majorité des cas, exception faite de l'artisanat.
- . **Bâtiments dédiés nécessaires** pour les activités non artisanales.
- . Nécessité d'effectuer une **analyse fine du marché local** permettant d'offrir un produit immobilier correspondant à une demande non satisfaite : par exemple, petites surfaces artisanales associées à un logement.

CONDITION FAVORISANT L'IMPLANTATION ET LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : LES INCITATIONS FINANCIERES

- . **Incitations financières** : condition nécessaire pour favoriser l'implantation d'entreprises dans les quartiers, mais non suffisante à elle seule.

- . Diverses formes possibles d'incitations financières :
 - **exonérations fiscales** (taxe professionnelle, foncière, impôts sur les sociétés) ;
 - **aides à l'embauche** (déjà pratiquées actuellement dans les quartiers en difficulté mais peu connues des chefs d'entreprise) ;
 - **loyers gratuits ou subventions à l'acquisition** de bâtiments ou de terrains;
 - **prêts à taux privilégiés** ;
 - **prises de participation** au capital des entreprises.

- . Autant que des aides financières, les chefs d'entreprises recherchent une **simplification des démarches administratives**, qui pourrait être offerte dans les quartiers en difficulté.

CONCLUSION : HIERARCHISATION DES CONDITIONS FAVORISANT L'IMPLANTATION ET LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

- 1 - Instauration de conditions normales de fonctionnement pour les entreprises, lorsque ce point n'est pas acquis dans le quartier considéré.
- 2 - Incitations financières associées à une simplification des démarches administratives.
- 3 - Restauration de l'image du quartier.
- 4 - Restructuration urbaine du quartier.
- 5 - Proposition d'une offre immobilière adaptée aux besoins locaux des entreprises.

4 - TYPES D'ACTIVITES ECONOMIQUES SUSCEPTIBLES D'ETRE CONCERNEES PAR UNE IMPLANTATION DANS UN QUARTIER EN DIFFICULTE

TYPOLOGIE DES ACTIVITES ECONOMIQUES SUSCEPTIBLES DE S'IMPLANTER DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

CRITERES D'IMPLANTATION DES ENTREPRISES		RECHERCHE D'APPUI FINANCIER	
		NON	OUI
PRESENCE D'UNE ZONE DE CHALANDISE OU D'UN BASSIN DE MAIN D'OEUVRE	OUI	<ul style="list-style-type: none"> - agences de services publics - agences bancaires - commerces non indépendants 	<ul style="list-style-type: none"> - commerces indépendants - petites entreprises de services sans souci d'image * - petites entreprises industrielles *
	NON	<ul style="list-style-type: none"> - grandes ou moyennes entreprises industrielles ou de services - services à valeur ajoutée 	<ul style="list-style-type: none"> - artisans *

* Au sein de ces catégories, les entreprises les plus susceptibles de s'implanter dans des quartiers en difficulté, seront les sociétés en création ou de création récente.

NATURE DES ACTIVITES ECONOMIQUES SUSCEPTIBLES DE S'IMPLANTER DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : LES COMMERCES

. **Activités concernées** : commerces de toute nature.

. **Motivations** :

- présence d'une zone de chalandise ;
- facilités financières (pour les commerces indépendants principalement).

. **Conditions** :

- obtention d'assurances en matière de sécurité à l'intérieur du quartier, se traduisant par une présence policière réelle et efficace ;
- adaptation des caractéristiques urbanistiques du quartier aux besoins des activités commerciales : centre commercial situé de préférence en bordure de zone, facilités d'accès au quartier et de circulation en son sein, présence devant le magasin de zones de stationnement destinés aux clients.

**CONCLUSION : LES COMMERCES APPARAISSENT TOUT A FAIT
ADAPTES A UNE IMPLANTATION DANS LES QUARTIERS EN
DIFFICULTE.**

**DE PLUS, EN TANT QUE COMPOSANTES DU CENTRE DE VIE, ILS
CONSTITUENT LE PREALABLE NECESSAIRE A L'IMPLANTATION
D'AUTRES TYPES D'ACTIVITES.**

NATURE DES ACTIVITES ECONOMIQUES SUSCEPTIBLES DE S'IMPLANTER DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : LES AGENCES DE SERVICES PUBLICS OU BANCAIRES

. Activités concernées :

- bureaux de poste
- agences bancaires

. Motivations :

- présence d'une zone de chalandise ;
- obligation de service public ;
- volonté de contribuer à l'amélioration de la situation des quartiers en difficulté.

. Conditions :

- obtention d'assurances en matière de sécurité à l'intérieur du quartier, se traduisant par une présence policière réelle et efficace ;
- diversification des clientèles, notamment du fait de la présence d'entreprises dans le quartier ou à proximité immédiate.

**CONCLUSION : LES AGENCES DE SERVICES PUBLICS OU
BANCAIRES APPARAISSENT RELATIVEMENT BIEN ADAPTEES A
UNE IMPLANTATION DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE.**

**ETANT DONNE LEUR ASPECT SYMBOLIQUE, IL SERA
NECESSAIRE QU'ELLES ASSOCIENT ETROITEMENT LA
POPULATION LOCALE A LEUR IMPLANTATION ET LEUR
DEVELOPPEMENT AU SEIN DU QUARTIER.**

NATURE DES ACTIVITES ECONOMIQUES SUSCEPTIBLES DE S'IMPLANTER DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE : LES PETITES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ARTISANALES OU DE SERVICES SANS SOUCI D'IMAGE

. Activités concernées :

- artisans ;
- petites entreprises industrielles, non bruyantes et non polluantes (sous-traitance, mécanique générale, etc), pour l'implantation de bureaux, ateliers ou locaux de stockage (sous réserve de contrainte spatiale) ;
- entreprises de services sans souci d'image (services aux particuliers ou aux entreprises de type reprographie, coursiers).

. Motivations:

- présence d'un bassin de main d'oeuvre pour les entreprises industrielles et de services ;
- facilités financières pour tous.

. Conditions:

- obtention d'assurances en matière de sécurité à l'intérieur du quartier, se traduisant par une présence policière réelle et efficace ;
- facilitation des démarches administratives, grâce, par exemple, à un interlocuteur unique ;
- bon rapport qualité / services / prix.

**CONCLUSION : LES PETITES ENTREPRISES INDUSTRIELLES,
ARTISANALES OU DE SERVICES SANS SOUCI D'IMAGE
APPARAISSENT RELATIVEMENT BIEN ADAPTEES A UNE
IMPLANTATION DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE.**

**ELLES SERONT TOUTEFOIS EXIGEANTES EN TERMES D'ACTIONS
D'ACCOMPAGNEMENT.**

NATURE DES ACTIVITES ECONOMIQUES PEU OU PAS SUSCEPTIBLES DE S'IMPLANTER DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

. ENTREPRISES INDUSTRIELLES OU DE SERVICES DE TAILLE MOYENNE A GRANDE (plus de 100 salariés)

Deux principaux obstacles :

- manque d'espace ;
- image donnée par le quartier.

. ENTREPRISES DE SERVICES A FORTE VALEUR AJOUTEE

Un obstacle principal et rédhibitoire : l'image procurée par le quartier.

CONCLUSION SUR LA NATURE DES ACTIVITES ECONOMIQUES SUSCEPTIBLES DE S'IMPLANTER DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

Les entreprises susceptibles de s'implanter dans les quartiers en difficulté correspondent au profil type suivant :

- . **activités** : commerces, agences de services publics ou bancaires, activités industrielles ou de services sans souci d'image, artisans.
- . **taille** : relativement petite, de par le manque d'espace propre à ces quartiers.
- . **âge** : jeunes, car, sans attache, sensibles aux arguments financiers et susceptibles d'embaucher des habitants du quartier.

5 - CONCLUSIONS

RÔLE POUVANT ETRE TENU PAR LES ORGANISATIONS REPRESENTATIVES DES ENTREPRISES

Les organisations représentatives des entreprises sont prêtes à jouer un rôle :

- . d'information et d'orientation des entreprises
- . de conseil en matière d'implantation
- . de relais des pouvoirs publics au niveau local

Cependant :

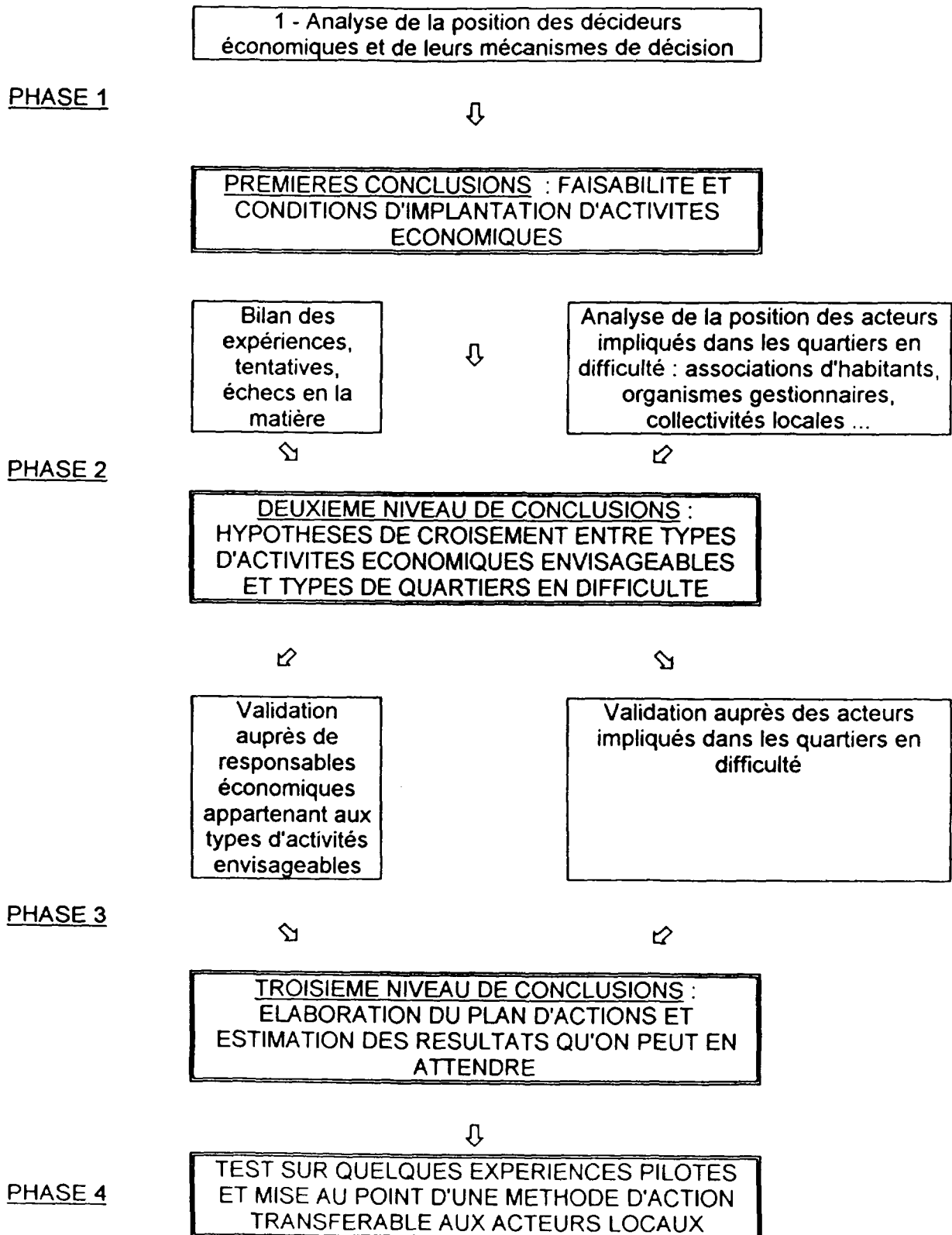
- . de l'avis unanime de ces organismes, **l'impulsion en la matière doit venir de l'Etat.**
- . l'action effective des organisations sera largement **dépendante de la motivation personnelle de leurs dirigeants** quant à la problématique des quartiers en difficulté.

CONDITIONS MAJEURES D'ENCLENCHEMENT D'UNE DYNAMIQUE FAVORISANT L'IMPLANTATION D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE

- . **Associer** les habitants des quartiers concernés à la **démarche**, en leur faisant valider la nature des implantations effectuées.
- . **Adapter** la nature des activités candidates à l'implantation **aux caractéristiques socio-culturelles du quartier**.
- . Chercher à **implanter ou maintenir les commerces avant toute autre activité**.
- . **Faciliter les démarches des entreprises** désireuses de s'implanter dans un quartier en lui attribuant un **interlocuteur administratif unique**.
- . **Favoriser**, dans la mesure du possible, l'**implantation simultanée** de plusieurs entreprises.
- . **Lancer une action locale de communication** visant à réhabiliter l'image du quartier.

EN TOUT ETAT DE CAUSE, LA DEMARCHE NE DEVRA PAS ETRE GLOBALE, MAIS ADAPTEE AUX SPECIFICITES DE CHAQUE QUARTIER. EN EFFET, LES SITUATIONS REELLES AU REGARD DE LA QUESTION DE L'IMPLANTATION DES ACTIVITES ECONOMIQUES SONT TRES VARIABLES. AUSSI CONVIENDRA-T-IL D'EFFECTUER UNE TYPOLOGIE SOLIDE DES QUARTIERS EN DIFFICULTE AVANT D'ELABORER LES PLANS D'ACTIONS LES CONCERNANT.

POURSUITE POSSIBLE DE LA DEMARCHE



**L'IMPLANTATION ET LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES
DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

***Compte-rendu de la table ronde organisée à Paris (La Défense)
le 26 Janvier 1995***

SOMMAIRE

	Page
. Table ronde de Paris	1
. Table ronde de Lyon	14
. Table ronde de Chalon-sur-Saône	26
. GIRGA (Groupe Interentreprises de la Région de Gennevilliers, Asnières)	38
. GIL (Groupement des Industriels Lyonnais)	40
. AFB (Association Française des Banques)	42
. ACFCI (Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie)	43
. AUCHAN Région Sud	45
. SOGEA	46
. ETS TROUVE	48

1. DEROULEMENT DE LA TABLE RONDE ET PARTICIPANTS

La table ronde a eu lieu le 26 janvier 1995, de 14 h 30 à 20 h 00, à l'hôtel Novotel de La Défense.

Ont participé à cette table ronde :

Dirigeants d'entreprises :

- **M. Daniel AUBERT**, Directeur Général **d'INTELBAT** (société de 20 personnes, filiale d'EDF et de la Caisse des Dépôts dont l'établissement principal est situé à Paris, Porte d'Italie)
- **M. Philippe BARONAS**, dirigeant de la société **BCMI** (cabinet d'études de marché industrielles, localisé à Puteaux, dont l'effectif est de 3 personnes)
- **M. Eric BERTOLONE**, responsable du développement de la **GUILDE DES LUNETIERS DE FRANCE** (720 points de vente en France dont 650 à l'enseigne OPTICIENS KRYSS)
- **M. Serge BRESIN**, Président Directeur Général de **CONDITIONAIR** (entreprise de 20 personnes, spécialisée dans l'installation de conditionnement d'air à vocation industrielle et qui dispose de deux sites : l'un dans le 10ème arrondissement de Paris qui regroupe les fonctions commerciale et Bureau d'Etudes, l'autre dans le 19ème arrondissement où se trouvent l'atelier et l'entrepôt)
- **M. Patrick COLLIAC**, associé fondateur **d'AQUACOM** (société de 10 personnes, créée en 1992, implantée à Suresnes, distribuant en entreprises des bombes d'eau pour fontaines réfrigérantes)
- **Mme ESCHERMANN**, attachée à la Mission Solidarité **d'EDF-GDF**
- **M. Dominique HERON**, Secrétaire Général des Ressources Humaines du Groupe **COMPAGNIE GENERALE DES EAUX**
- **Mme Anne JOSSERAND**, chargée de mission insertion au sein du **Groupe TROUVE** (situé à Issy-les-Moulineaux, TROUVE travaille dans le bâtiment, plus particulièrement dans les domaines des façades et des revêtements. L'effectif de l'entreprise est de plus de 500 personnes)

- **M. LAMBALLAIS**, responsable expansion de **ED EUROPA DISCOUNT** (filiale de CARREFOUR, 200 magasins en France à l'enseigne ED EUROPA DISCOUNT et 140 à l'enseigne ED L'EPICIER)
- **M. Jean MARCHANDON**, représentant du **Groupe TROUVE**. **M. MARCHANDON** est également Délégué Général **d'INSERTION 92**, club d'entreprises des Hauts-de-Seine destiné à promouvoir l'insertion par l'économie, dont le Président est **M. Gérard TROUVE**
- **M. Daniel PARMIGIANI**, chargé de mission au sein de la Direction Centrale des Agences de France du **CREDIT LYONNAIS**

. **Témoins :**

- **M. Claude HADEY**, Directeur de projets au sein de l'équipe d'appui au **PROGRAMME 50 QUARTIERS**
- **Mme Christine LABAYLE**, chargée de mission INSER-ECO au sein de la **SA HLM LOGIREP**

. **Organisateurs :**

- **M. Jacques PERNELLE**, Conseiller auprès du Directeur des Affaires Economiques et Internationales, Responsable de la Mission Cadre de Vie
- **M. Jean-François LECOLE**, Président Directeur Général de **KATALYSE**
- **Melle Marie-Laure BILLOTTE**, consultante au sein de **KATALYSE**
- **M. Loïc MARCHAND**, consultant au sein de **KATALYSE**

2. PRINCIPAUX POINTS ABORDES

- **M. PERNELLE** a ouvert la séance en dressant brièvement le contexte de cette table ronde. Celle-ci se tient en effet dans le cadre d'une mission plus vaste, en liaison avec l'équipe d'appui du programme 50 quartiers qui associe l'Etat (Ministère chargé de la Ville et Ministère de l'Equipeement), l'Union des HLM et la Caisse des Dépôts et Consignations.

Elle est le fruit de la prise de conscience du début des années 80 de la nécessité d'agir sur les quartiers en difficulté.

La question qui se pose aujourd'hui est la suivante : *"comment les milieux économiques peuvent-ils participer à l'évolution des quartiers en difficulté ?"*

Deux grands types de réponses se dessinent sous la forme de :

- **l'insertion par l'emploi** des habitants à l'intérieur ou à l'extérieur du quartier ;
- **l'implantation d'activités économiques** dans les quartiers, de façon à favoriser la mixité et à ce que les quartiers s'insèrent dans la ville.

C'est sur ce second point que porte la table ronde qui s'inscrit dans le cadre d'une étude sur le sujet confiée à **KATALYSE**.

- **M. LECOLE** a ensuite fait un bref rappel sur les quartiers en difficulté: on compte aujourd'hui **500 à 600 quartiers en difficulté en France**, qui représentent **3 millions d'habitants**, soit environ **5 % de la population française**.

Il a par ailleurs insisté sur le fait que tous les quartiers ne ressemblent pas nécessairement à ceux qui sont médiatisés et qu'il convenait d'éviter toute caricature en la matière.

Enfin, **M. LECOLE** a rappelé que la table ronde se fondait sur un postulat : **développer et implanter des activités économiques dans les quartiers en difficulté contribuera à la résolution des problèmes des quartiers**. Dans ce contexte, le terme "activités économiques" se comprend au sens large et recouvre tous les types d'entreprises, à savoir les :

- commerces ;
- artisans ;
- PME ;
- établissements de grandes entreprises ;
- établissements bancaires ;

- Après un rapide tour de table, qui a permis à chacun de se présenter, le débat s'est engagé autour de la question : **"est-il possible d'implanter des activités économiques dans les quartiers en difficulté ?"**

. **M. HADEY** a tout d'abord tenu à préciser qu'il existait déjà des activités dans les quartiers en difficulté et que le problème résidait dans le fait qu'elles étaient implantées par l'Etat ou les collectivités territoriales et donc de nature publique, parapublique ou associative. Elles ont principalement trouvé place dans des **transformations d'usage** (rez-de-chaussée d'immeubles).

. **M. LECOLE** a alors insisté sur le fait que le débat portait sur les activités économiques.

. La nécessité d'établir une distinction entre deux types d'activités économiques a été soulignée par **M. BARONAS**:

- celles qui travaillent avec une clientèle de proximité (commerces par exemple) ;
- celles qui ont besoin de locaux mais ne touchent pas de clientèle de proximité.

. En réponse à la question posée, **M. LAMBALLAIS** a indiqué qu'il était possible d'implanter des activités dans ces quartiers puisque l'enseigne **ED EUROPA DISCOUNT** y était aujourd'hui fortement présente. En revanche, à la question *"est-il possible d'implanter **durablement** des activités dans ces quartiers ?"*, sa réponse a été négative. Les magasins **ED EUROPA DISCOUNT** connaissent en effet de nombreux problèmes dans ces quartiers qui se traduisent en termes de :

- mauvaises conditions de travail pour le personnel des magasins (agressions, dépressions) ;
- turn-over important ;
- forte "démarque inconnue".

De plus, la sécurité n'est plus du tout assurée par la police qui n'y vient plus, ni par des sociétés privées de protection pour cause de manque d'efficacité.

La solution consiste donc à recourir à la protection "de quartier" qui est alors synonyme de racket.

Par ailleurs, l'intérêt financier que retire **ED EUROPA DISCOUNT** de ce type d'implantations n'est pas probant puisque les problèmes d'exploitation rencontrés dans ces magasins viennent grever les chiffres d'affaires élevés qui y sont réalisés.

Enfin, **M. LAMBALLAIS** a relié les problèmes rencontrés par ses magasins dans les quartiers difficiles à une mauvaise conception des centres commerciaux.

. **M. AUBERT** a pris la parole en indiquant que ces problèmes n'existaient pas dans ces mêmes quartiers il y vingt ans. Il s'est alors demandé s'il était possible de revenir en arrière.

. **M. BERTOLONE** a tenu à souligner qu'il observait deux tendances dans les magasins **KRYS** implantés dans les quartiers difficiles :

- les opticiens installés depuis longtemps dans ces quartiers présentent peu de problèmes et dégagent de bonnes rentabilités car ils ont vécu le changement du quartier et ont su s'y adapter ;
- en revanche, les commerces récents ou les nouvelles équipes rencontrent des difficultés non négligeables.

Pourtant, ces quartiers ne sont pas dénués d'intérêt pour **KRYS** : les loyers y sont faibles et les mairies les favorisent en mettant en place des aides incitatives.

KRYS a donc décidé, lorsque la zone de chalandise paraissait intéressante (et ce bien qu'elle soit limitée aux habitants de la ZUP) de former des équipes issues du quartier de façon à favoriser l'interactivité. Ce mode de fonctionnement produit pour l'instant de bons résultats.

M. BERTOLONE a conclu en insistant sur le fait que le problème essentiel résidait dans l'image du quartier et non dans le quartier lui-même.

Pour changer cette image, sont indispensables, à son sens, deux éléments : une démarche volontariste des pouvoirs publics d'une part, et une transformation urbaine des quartiers d'autre part, qui représente une condition préalable à leur développement.

. Invité à s'exprimer, **M. PARMIGIANI** a indiqué que le **CREDIT LYONNAIS** était implanté depuis de nombreuses années dans les quartiers en difficulté. Le principal problème qu'il y rencontre repose sur la criminalité : hold-up, agressions, climat d'insécurité à l'extérieur des agences : les clients les désertent et préfèrent se rendre dans des agences plus lointaines, mais plus rassurantes.

De ce fait, le **CREDIT LYONNAIS** est actuellement en train de changer l'emplacement de trois de ses agences de la Région Parisienne.

Par ailleurs, pour ce qui est des critères de choix d'implantation des agences, le développement du **CREDIT LYONNAIS** se fonde sur la **valeur économique** des quartiers.

- . **M. HERON** a, à son tour, exposé les problèmes rencontrés par la **COMPAGNIE GENERALE DES EAUX** dans les quartiers difficiles.

De par la nature des activités du groupe, ceux-ci sont quelques peu différents de ceux évoqués jusqu'alors, puisqu'ils se traduisent par des difficultés pour assurer, dans de bonnes conditions, les services qui sont concédés à la **GENERALE DES EAUX** dans les domaines de l'eau, du transport, de l'énergie et du BTP : les chantiers sont systématiquement pillés et dégradés.

Par ailleurs, le groupe est fortement sollicité par les collectivités locales pour apporter des solutions à ce type de problèmes.

- . **Mme ESCHERMANN** a indiqué qu'**EDF-GDF** subissait également le saccage de ses installations ; or ces dégradations ne sont pas sans danger (risque d'explosion de gaz).
- . **Mme LABAYLE** a alors souligné la nécessité de mener une réflexion sur un nouveau concept urbain pour les quartiers ; la circulation automobile y est en effet difficile alors qu'ils bénéficient d'un atout important avec la gratuité du stationnement, qui pourrait constituer un des éléments favorisant la venue des commerces.
- . Cet état de fait a été confirmé par **M. HADEY** : les programmations datent en général de 20 à 30 ans et ne sont plus adaptées aux besoins actuels. De plus, les architectes et les urbanistes n'ayant pas la "culture de la boîte de petits pois", ils ne font pas preuve d'empathie à l'égard des distributeurs.
- . **M. BRESIN** se plaçant dans la situation d'une entreprise dont les choix d'implantation ne sont pas liés à la présence d'une clientèle de proximité, a indiqué que, s'il n'existait pas une structure qui résolve les problèmes auxquels pouvaient être confrontées les entreprises dans les quartiers (sécurité par exemple), elles ne viendraient pas.
- . En tant que prestataire de services, **M. BARONAS** a exprimé ses réticences à s'implanter dans ces quartiers : celles-ci ne correspondent pas à des critères économiques, mais sont plutôt d'ordre subjectif : problème d'image, manque de lieux pour déjeuner, doutes quant au bien-être global.

- . **M. AUBERT** a estimé quant à lui que les principales lacunes des quartiers pour les entreprises de services étaient constituées par leur image de marque et certaines difficultés d'accès.

- . Une autre dimension a été ajoutée par **M. BRESIN** : celle de la difficulté à y faire venir le personnel.

- . **M. HADEY**, revenant sur la question de l'accès aux quartiers, a précisé qu'ils étaient très bien desservis par la route et par les transports en commun et que, par ailleurs, les espaces intérieurs y étaient de bonne qualité.

- . **M. COLLIAC** a pris position, en déclarant que si la sécurité était assurée et le prix des loyers ou du foncier moins élevé qu'ailleurs, il pouvait être intéressant d'installer des activités de stockage dans de tels quartiers.

- . Prenant la parole au nom du groupe **TROUVE**, **M. MARCHANDON** a indiqué que les entreprises du BTP étaient amenées à travailler dans les quartiers en difficulté et qu'elles pouvaient alors éventuellement recourir à de la main d'oeuvre locale. Mais, cela ne peut en aucun cas résoudre tous les problèmes.

- . Cette position a été confirmée par **Mme JOSSERAND** qui a souligné que les entreprises du BTP ne s'installaient que **momentanément** dans les quartiers, à l'occasion d'opérations de réhabilitation.

- . **M. HERON** a également indiqué que sur certains chantiers, la **COMPAGNIE GENERALE DES EAUX** embauchait effectivement des jeunes du quartier.

- ***Après une courte pause, le débat a repris et s'est concentré sur les conditions à réunir afin de susciter des implantations dans les quartiers (exception faite de la sécurité, déjà longuement évoquée) et sur la nature des activités susceptibles de s'y implanter.***

- . **M. BARONAS** a cité les conditions suivantes comme étant indispensables pour une implantation dans un quartier en difficulté :

- image de marque peu pénalisante ;
- présence de services (reprographie, coursiers ...) ;
- vie "sociale" du quartier;
- proximité des centres de décision et des métropoles économiques.

- . La question de **l'intérêt** que présentait une implantation dans un quartier en difficulté pour l'entreprise de **M. BARONAS** a été soulevée par **Mme ESCHERMANN**.

- . **M. BARONAS** a alors indiqué que le seul intérêt pour sa société était de participer à l'évolution des quartiers.

- . **M. LAMBALLAIS** est intervenu en soulignant que l'intérêt était certain pour les commerces dans la mesure où des consommateurs potentiels habitaient dans les quartiers. Il a ajouté que les entreprises ayant des besoins de stockage ou de main d'oeuvre pouvaient également trouver un intérêt à s'y implanter, surtout si elles pouvaient bénéficier d'incitations fiscales.

- . **M. AUBERT** a réagi en indiquant que des loyers très faibles, par exemple, ne pouvaient compenser à son sens une mauvaise image de marque et des problèmes d'insécurité.

- . L'exemple d'un Bureau d'Etudes qui, étant précédemment implanté au Vésinet, s'est installé voici 9 mois à Nanterre, a alors été cité par **Mme LABAYLE**.

Les motivations de cette société ont été les suivantes :

- loyer extrêmement faible ;
- prestations haut de gamme (immeuble dédié en bordure de zone) ;
- incitations fiscales ;
- accompagnement des entreprises (synergies entre entreprises du quartier).

Un problème reste aujourd'hui à résoudre selon Mme LABAYLE : le manque de vie du quartier au moment du déjeuner.

- . **M. BERTOLONE** a appuyé Mme LABAYLE en indiquant que la lacune de ces quartiers résidait dans le fait qu'ils ne savaient pas communiquer sur leurs avantages (prix très faibles, présence de main d'oeuvre ...). Par ailleurs, il a souligné la nécessité d'une volonté politique locale claire en la matière, car la réhabilitation de ces quartiers demande des moyens financiers importants.
- . **M. BRESIN** a précisé que le niveau des prestations proposées dans ces quartiers devait effectivement être suffisamment élevé pour compenser les problèmes de sécurité.
- . **M. MARCHANDON** a souligné que les avantages financiers attireraient surtout les **sociétés de création récente**.
- . Le problème de la **concurrence potentielle entre quartiers d'habitat social et technopôles** a été évoqué par **M. HADEY** qui a insisté sur la nécessité de mettre en place une maîtrise d'ouvrage collective, réunissant organismes HLM, collectivités, etc.
- . Sur la suggestion de **M. LECOLE**, le thème du **produit immobilier** a été abordé.
- . **MM. BRESIN et BARONAS** se sont entendus sur le fait que des bâtiments dédiés aux entreprises étaient préférables aux transformations d'usage.
- . **M. LAMBALLAIS** a insisté, pour sa part, sur la nécessité dans certains cas de détruire les vieux centres commerciaux et d'en reconstruire de nouveaux, plus adaptés, en bordure de quartier. Il a rappelé que les aspects financiers, s'ils n'étaient certes pas négligeables, n'étaient pas à eux seuls suffisants et qu'ils devaient être accompagnés de mesures permettant à l'outil de travail de fonctionner. Enfin, il a souligné que les commerces constituaient le préalable à l'implantation d'autres activités dans les quartiers en difficulté.
- . **Mme LABAYLE** est alors intervenue, en insistant sur la nécessité d'associer les habitants des quartiers aux implantations d'entreprises. En effet, les habitants ne sont pas a priori demandeurs de ces implantations. Par ailleurs, revenant sur la question de la volonté politique, elle a souligné que celle-ci n'était pas suffisante et que l'un des principaux obstacles à l'implantation

des entreprises dans les quartiers en difficulté était constitué par les lenteurs et les lourdeurs des procédures administratives.

- . Selon **M. HADEY**, un texte serait actuellement en gestation, qui viserait à mettre en place dans les quartiers d'habitat social des "zones d'entreprises", ou "zones franches", présentant les caractéristiques suivantes :

- exonération de taxe professionnelle ;
- exonération d'impôts sur les bénéfices pendant 10 ans ;
- interlocuteur unique.

- . S'exprimant sur le type d'activités susceptibles de s'implanter dans les quartiers, **M. BRESIN** a indiqué que le stockage de marchandises industrielles lui semblait tout à fait propice à une implantation dans les quartiers.

- . Ce point de vue n'a pas été partagé par **M. AUBERT**, qui a rappelé que les quartiers en difficulté étaient insérés dans les villes et ne disposaient donc pas de l'espace nécessaire aux lieux de stockage.

- . **M. HERON** a souligné qu'il convenait d'éviter de transformer les quartiers en difficulté en ghettos, et que, par conséquent, il était préférable de ne pas y implanter des activités telles que les stations d'épuration, etc...

Revenant sur le point des procédures administratives, **M. HERON** a suggéré que l'allégement de ces formalités soit un des éléments constitutifs des zones franches, en particulier avec des circuits de comptabilité publique allégés.

- . **M. MARCHANDON**, en réaction aux propos de M. HERON, a souligné à nouveau que ces mesures attireraient plutôt de jeunes entreprises que des sociétés déjà installées.

- Enfin, dernier volet de cette table ronde, **M. HADEY** a présenté l'étude réalisée par **AUGUSTE THOUARD CONSEIL** pour le compte du **PROGRAMME 50 QUARTIERS** sur les produits immobiliers d'entreprises destinés aux quartiers d'habitat social.

Il a précisé que l'idée d'implanter des activités dans ces quartiers constituait une solution de repli pour les organismes HLM, qui constatant que les rez-de-chaussée d'immeubles se vidaient, ont cherché à remplacer les particuliers par des entreprises.

Dans le cadre de l'étude, les négociateurs locaux **d'AUGUSTE THOUARD** ont confirmé qu'il existait une demande d'entreprises qui pourraient envisager de s'installer dans les quartiers en difficulté.

Ces demandes concernent des entreprises naissantes, qui ont un besoin de petites, voire toutes petites surfaces, pour un prix minimal. Il serait donc envisageable de créer dans les quartiers en difficulté des produits immobiliers répondant aux besoins de ces sociétés.

Or, un des problèmes que rencontrent les organismes HLM, lorsqu'ils tentent de créer des bâtiments d'activités dans les quartiers, réside dans le fait que les prix de sortie de ces produits sont sensiblement les mêmes que ceux de la concurrence privée : les organismes HLM, en effet, ne voulant pas prendre de risque et malgré la gratuité des terrains et des subventions, confient la gestion de ces bâtiments à des sociétés privées, qui elles-mêmes se couvrent en pratiquant des loyers équivalents au double du prix de revient.

Le **PROGRAMME 50 QUARTIERS** tente donc aujourd'hui d'associer les organismes HLM, les communes, les SEM et éventuellement des partenaires privés, pour créer, à des conditions financières intéressantes, des produits immobiliers adaptés aux besoins des entreprises susceptibles de s'implanter dans les quartiers.

- *La table ronde s'est achevée sur une conclusion de **M. LECOLE** en trois temps:*
 - . Il semble possible, malgré de nombreux obstacles, d'implanter des activités économiques dans les quartiers en difficulté.
 - . Pour ce faire, deux écoles existent :
 - soit, grâce à des transformations urbaines d'envergure, le quartier se transforme et se banalise ;
 - soit l'offre des quartiers en difficulté s'adapte aux besoins des entreprises et cela passe par des **progrès en matière de sécurité**, une **amélioration physique des quartiers** (reconstruction des centres commerciaux, bâtiments dédiés aux entreprises) et donc des investissements importants, et enfin, par un **bon rapport qualité/service/prix**, ce qui se traduit pour partie par des incitations financières.
 - . Les entreprises susceptibles de s'implanter dans les quartiers en difficulté correspondent à un profil déterminé :
 - ce sont plutôt des entreprises en phase de création, car sans attache et sensibles aux problèmes financiers ;
 - sur le plan des activités, les services purement immatériels sont exclus (sauf exception) ; en revanche, **les commerces, artisans, services aux particuliers, les industries légères et le stockage** (sous conditions) semblent se prêter relativement bien à une implantation dans les quartiers en difficulté.

**L'IMPLANTATION ET LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES
DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

Compte-rendu de la table ronde organisée à Lyon le 1er février 1995

1. DEROULEMENT DE LA TABLE RONDE ET PARTICIPANTS

La table ronde a eu lieu à Lyon le 1er février 1995, de 14 h 30 à 19 h 00, à l'hôtel Métropole.

Ont participé à la table ronde :

. Dirigeants d'entreprises :

- **M. Olivier BLANC**, Président Directeur Général de **LEADERS FINANCE** (cabinet de conseil en stratégie et ingénierie financière de 4 personnes implanté à Tassin-La-Demi-Lune)
- **M. EREL**, Président Directeur Général de **KAESER COMPRESSEURS** (établissement d'une centaine de personnes implanté à Vaulx-en-Velin)
- **M. Franck GOUVERNET**, de la Direction Commerciale Bourgogne-Rhône-Alpes de **LA POSTE**
- **M. Jean-Paul PACCOUD**, directeur du développement et crédit du réseau Rhône Sud de **LA LYONNAISE DE BANQUE**
- **M. Bernard PRADIER**, du service du réseau de **LA POSTE**
- **M. Guy RIGAUD**, Président du Directoire de la société de capital-risque **RHONE-ALPES CREATION**
- **M. Michel SALOMON**, chargé de mission communication-solidarité au sein d' **EDF-GDF SERVICES**
- **M. Eric VIDAL**, gérant de **CAPRIM SERVICE** (société comptant une trentaine de personnes, implantée à Villeurbanne, spécialisée dans la maintenance industrielle et d'automatismes)

. Témoins :

- **M. CUZON**, consultant au sein d' **AUGUSTE THOUARD CONSEIL**
- **M. David MALENFANT**, chargé de mission INSER-ECO au sein de **I'OPAC du GRAND LYON**

. Organismes :

- **M. Jacques PERNELLE**, Conseiller auprès du Directeur des Affaires Economiques et Internationales, Responsable de la Mission Cadre de Vie
- **M. Jean-François LECOLE**, Président Directeur Général de **KATALYSE**
- **Melle Marie-Laure BILLOTTE**, consultante au sein de **KATALYSE**

2. PRINCIPAUX POINTS ABORDES

- **M. PERNELLE** a ouvert la séance en dressant brièvement le contexte de cette table ronde. Celle-ci se tient en effet dans le cadre d'une mission plus vaste, en liaison avec l'équipe d'appui du programme 50 quartiers qui associe l'Etat (Ministère chargé de la Ville et Ministère de l'Equipement), l'Union des HLM et la Caisse des Dépôts et Consignations.

Elle est le fruit de la prise de conscience du début des années 80 de la nécessité d'agir sur les quartiers en difficulté.

La question qui se pose aujourd'hui est la suivante : *"comment les milieux économiques peuvent-ils participer à l'évolution des quartiers en difficulté?"*

Deux grands types de réponses se dessinent sous la forme de :

- **l'insertion par l'emploi** des habitants à l'intérieur ou à l'extérieur du quartier;
- **l'implantation d'activités économiques** dans les quartiers, de façon à favoriser la mixité et à ce que les quartiers s'insèrent dans la ville.

C'est sur ce second point que porte la table ronde qui s'inscrit dans le cadre d'une étude sur le sujet confiée à **KATALYSE**.

- **M. LECOLE** a ensuite fait un bref rappel sur les quartiers en difficulté: on compte aujourd'hui **500 à 600 quartiers en difficulté en France**, qui représentent **3 millions d'habitants**, soit environ **5 % de la population française**.

Il a par ailleurs insisté sur le fait que tous les quartiers ne ressemblent pas nécessairement à ceux qui sont médiatisés et qu'il convenait d'éviter toute caricature en la matière.

Enfin, **M. LECOLE** a rappelé que la table ronde se fondait sur un postulat : **développer et implanter des activités économiques dans les quartiers en difficulté contribuera à la résolution des problèmes des quartiers**. Dans ce contexte, le terme "activités économiques" se comprend au sens large et recouvre tous les types d'entreprises, à savoir les :

- commerces ;
- artisans ;
- PME ;
- établissements de grandes entreprises ;
- établissements bancaires ;

- *Après un rapide tour de table, qui a permis à chacun de se présenter, le débat s'est engagé autour de la question : **"est-il possible d'implanter des activités économiques dans les quartiers en difficulté ?"***

- . En réponse à la question posée, **M. EREL** a apporté son témoignage de dirigeant d'une entreprise implantée dans un quartier en difficulté, en l'occurrence à Vaulx-en-Velin. Il a identifié trois principaux types de problèmes provoqués par sa localisation :

- **la qualité de la main d'oeuvre** présente dans le quartier, qui trop souvent ne possède pas ou peu de formation, parle mal le français du fait de l'origine majoritairement maghrébine des habitants (ce qui induit des difficultés de communication) et manque de motivation ;

- **le taux très élevé de taxe professionnelle**, qui avoisine les 15%, alors que dans les autres communes de la région lyonnaise, il est généralement inférieur à 10% ;

- **l'insécurité latente**, ressentie tant au niveau des biens (voitures des clients, stockage extérieur) que des personnes. Malgré un renforcement des rondes de police, **KAESER** a dû instaurer un système de surveillance du parking interne à la société.

- . **M. BLANC** est intervenu en indiquant qu'il était confronté au même problème de vols répétés de voitures, et ce à Tassin-La-Demi-Lune, qui pourtant n'est pas un quartier défavorisé.

Il a par ailleurs déclaré qu'il était peu envisageable pour des activités de services de s'implanter dans de tels quartiers, et ceci pour deux raisons principales :

- l'image de marque peu flatteuse du quartier ;
- les axes de communication et la signalisation, peu adaptés dans ces quartiers aux besoins des entreprises.

- . **M. MALENFANT** a reconnu que l'image donnée par la localisation de l'entreprise était parfois très importante mais il a tenu à souligner que celle-ci pouvait peut-être être infléchie par le standing des locaux dans laquelle l'entreprise se situe. Il est de règle à **l'OPAC du Grand Lyon** de ne pas chercher à implanter indistinctement des activités dans tous les quartiers; certains n'y sont pas du tout propices (ex : les Minguettes ou le Mas du Taureau) alors que d'autres comme Mermoz sont tout à fait adaptés à l'accueil d'entreprises. 3000 m² de locaux d'activités ont d'ailleurs été créés sur Mermoz récemment.

M. MALENFANT a ensuite fait remarquer que la mixité était mal vendue aux habitants des quartiers défavorisés par la COURGLY et les organismes HLM et que, par conséquent, la résistance au changement était extrêmement forte de la part de la population.

- . **M. SALOMON** a approuvé **M. MALENFANT** en rappelant que dans certains quartiers, l'arrivée d'activités était perçue comme une irruption dans la vie du quartier et une perturbation de ses habitudes. Pour éviter ces phénomènes, la seule solution est d'associer les habitants aux démarches entreprises et de les accompagner.

Le fait que des sociétés comme **EDF-GDF** se fassent voler des voitures ou saccager des installations est symptomatique : leur présence est vécue comme une agression, une provocation.

Par ailleurs, il est frappant de constater que les agressions sur des agents ou biens **d'EDF-GDF** ont lieu généralement le **mercredi**.

- . **M. EREL** a confirmé la tendance indiquée par **M. SALOMON**, à savoir que la plupart des incidents se produisaient le mercredi ou au mois d'août et étaient par conséquent vraisemblablement dûs à des enfants scolarisés.
- . La nécessité que les enfants des quartiers bénéficient d'un accompagnement social a par la suite été évoquée par **M. SALOMON**.
- . **M. BLANC** est alors intervenu en attirant l'attention sur le fait que les motivations d'implantation d'une entreprise devaient être objectives et non pas d'ordre social ou financier (subventions).

- . **M. RIGAUD** a opéré une distinction entre trois types d'entreprises :
 - celles qui ont un marché dans les quartiers difficiles (ex : La Poste) ;
 - celles pour lesquelles les quartiers représentent un potentiel de main d'oeuvre ;
 - celles qui n'ont aucun intérêt à aller dans des quartiers défavorisés et qui n'iront jamais.

 - . Revenant sur les problèmes rencontrés par les entreprises implantées dans les quartiers, **M. VIDAL** a rappelé que la notion de sécurité était très importante. Il a mis l'accent sur le fait que bien souvent, il ne s'agissait pas de vol, mais de pur vandalisme et que la police était impuissante face à de telles exactions.

 - . **M. PACCOUD** a alors évoqué la solution adoptée par la commune de Marseille pour changer l'image de la Cannebière : dès qu'un immeuble se libère, il est racheté par la commune, qui y installe ensuite des activités, à caractère associatif ou économique. Ce processus, en tant qu'effet de levier ou d'accompagnement, permet de changer petit à petit l'image du quartier.

 - . S'appuyant sur l'exemple de **LA POSTE**, **M. GOUVERNET** a estimé quant à lui que la communication entourant les actions dans les quartiers était déterminante et que sans une bonne communication, les efforts faits avaient peu de chances d'aboutir.

 - . L'exemple d'une rue de Villeurbanne a été cité par **M. VIDAL** ; une très mauvaise réputation était attribuée à ce quartier jusqu'au jour où les tours ont été détruites et le quartier reconstruit. L'image ayant été modifiée, les difficultés ont disparu. Le pendant à cette réussite est bien évidemment que la réhabilitation de ce quartier a provoqué une migration des problèmes vers un autre quartier.
- Par ailleurs, **M. VIDAL** s'est posé la question du rôle que pouvait jouer l'entreprise pour améliorer la situation des jeunes dans les quartiers. Chaque entreprise se doit, de l'avis de **M VIDAL**, de participer à son échelle à la résolution de ces problèmes, par exemple en prenant en stage des jeunes des quartiers.
- . **M. BLANC**, approuvé par **M. RIGAUD**, a réagi en insistant sur le fait que le but de l'entreprise n'est pas caritatif : le but de toute entreprise, même citoyenne, est de gagner de l'argent et de créer des emplois et non de s'occuper d'insertion.

- . **M. SALOMON** est intervenu en soulignant que la dualité entre intérêt individuel et altruisme était présente dans l'entreprise comme chez l'homme. Il est donc nécessaire de ne pas tomber dans l'un ou l'autre des extrêmes, mais de mener à son niveau des actions ponctuelles.

- . **M. BLANC** a alors fait remarquer que l'évolution des quartiers difficiles ne passait pas nécessairement par la présence d'entreprises privées, mais plutôt par la proximité de services tels que **EDF-GDF**, des agences bancaires, des commerces, etc.

- . **M. RIGAUD** s'est interrogé sur la pertinence de la question posée par la table ronde. En effet, se référant à son expérience au sein du groupe de travail " Prospectives économiques du Grand Lyon " et se fondant sur les témoignages des chefs d'entreprises implantées actuellement dans des quartiers en difficulté, **M. RIGAUD** a indiqué que la priorité, avant d'amener de nouvelles activités dans les quartiers, était d'y maintenir les entreprises déjà présentes. En conséquence, il convient d'apporter des réponses à la question : " comment faire en sorte que les entreprises installées dans les quartiers n'en partent pas ? ".

- . De l'avis de **M. BLANC**, la solution passe par des taux avantageux de taxe professionnelle, foncière et d'habitation. Le paradoxe réside dans le fait que ces quartiers ont besoin de la présence de services et d'infrastructures, pour lesquels il est nécessaire de trouver un financement.

- . En réaction aux propos de **M. RIGAUD**, **M. PRADIER** a cité l'exemple de **LA POSTE** dans le quartier des Minguettes ; **LA POSTE** y a en effet mené une action qui visait à changer son image et à mieux s'insérer dans son environnement. Un " **conseil postal de quartier** " a été créé, réunissant les associations représentatives des habitants dans le but qu'elles expriment leurs avis sur les aménagements souhaitables pour le bureau de poste. A l'issue de cette consultation, ce dernier a été réaménagé, l'innovation la plus marquante résidant dans **la suppression des vitres pare-balles**. Les résultats de cette démarche ont été très positifs :
 - arrêt des graffitis et des dégradations ;
 - amélioration sensible des rapports entre clients et guichetiers ;
 - utilisation forte des automates bancaires et postaux.

La réaction des habitants des quartiers est donc favorable, lorsque les démarches entreprises visent à changer l'image du quartier et qu'elles associent la population à ce changement.

Le surcoût d'investissement est évident (2 millions de francs d'investissement contre 800 à 900 000 francs pour un bureau classique), mais les gains en termes de fonctionnement le sont aussi.

M. PRADIER a ensuite évoqué une autre initiative de **LA POSTE**, qui rencontrait de nombreux problèmes lors de la distribution du courrier dans les quartiers (boîtes aux lettres cassées, noms présents sur les boîtes aux lettres uniquement à certaines périodes du mois, recommandés non réclamés, etc). Pour pallier ces insuffisances, **LA POSTE** a créé la fonction de " **facteur de quartier** " : le courrier est désormais distribué par certains habitants du quartier, qui y résident, sont à-même d'assurer la distribution dans de bonnes conditions.

- . **M. RIGAUD** a abordé la question de la création d'activités par les habitants des quartiers défavorisés. **RHONE-ALPES CREATION** a mené une étude pour le compte de la Région sur les possibilités de financement des micro-projets d'intérêt général. Selon **M. RIGAUD**, les entreprises d'insertion traitent ce problème en s'occupant des personnes les plus en difficulté, qui ont toutes les chances d'y rester. **M. RIGAUD** au contraire part du principe que pour un même effort, les probabilités de succès sont beaucoup plus grandes si l'on traite les problèmes des personnes les moins en difficulté.
- . **M. VIDAL** a indiqué que des aides à l'embauche du premier, deuxième ou troisième salarié existaient mais que nul n'était vraiment au courant de ces possibilités.
- . **M. RIGAUD** a approuvé en ajoutant que les systèmes d'aides aux entreprises n'étaient pas correctement gérés et surtout ne comprenaient pas de mesure d'accompagnement des projets. Or, pour maximiser leurs chances de réussite, il est indispensable que ceux-ci soient **sélectionnés** d'une part et **accompagnés** d'autre part.

- *Après une courte pause, le débat a repris et s'est concentré sur les conditions à réunir afin de susciter des implantations dans les quartiers (exception faite de la sécurité, déjà longuement évoquée) et sur la nature des activités susceptibles de s'y implanter.*
- . **M. VIDAL** a cité l'exemple de la commune de Villeurbanne, qui chaque année organise un concours destiné aux entreprises en création ou en développement. Le lauréat reçoit un chèque visant à favoriser son installation sur la commune.
- . **M. GOUVERNET** a suggéré la mise en place dans les communes d'un " Monsieur Ville ", qui constituerait un " guichet unique ", capable de délivrer des informations sur tous les types d'aides aux entreprises. Il s'agirait d'aller au-delà du rôle qu'ont par exemple les " points chance " grâce à une réelle personnalisation des aides.
- . Reprenant cette idée, **M. RIGAUD** a fait remarquer qu'aujourd'hui le développement économique local était plus lié à l'endogène qu'à l'exogène. Il serait souhaitable par conséquent de mettre en place des plates-formes locales de financement, qui pourraient prendre la forme d'un fonds de financement mobilisant des institutionnels et géré par un comité chargé de sélectionner les dossiers. **M. RIGAUD** a indiqué que la Région Rhône-Alpes étudiait actuellement un système de ce type, en se proposant de doubler le fonds de financement ainsi constitué. La vocation de ce fonds serait de financer des fonds propres et des prestations de conseil.
- . **M. PACCOD** a également indiqué que certaines régions avaient passé des accords avec la SOFARIS, dans le but de jouer un effet de levier sur les micro-entreprises. Cependant, **M. PACCOD** a tenu à souligner que ce type d'actions devait s'inscrire dans un programme global et que les entreprises susceptibles de bénéficier de telles aides devaient être soigneusement sélectionnées.
- . Se référant à une étude réalisée par **l'OPAC DU GRAND LYON**, **M. MALENFANT** a précisé qu'il existait une demande de la part d'entreprises artisanales pour des **petites surfaces, à loyer faible et bail flexible**. il semblerait que cette demande soit tout à fait adaptée à des transformations d'usage, prenant la forme d'un atelier en rez-de-chaussée et d'un logement au premier étage. De plus, ce produit n'existant pas actuellement et étant par ailleurs parfaitement adapté aux besoins des artisans, il pourrait être commercialisé à des prix proches de ceux du marché - et en tout cas supérieurs aux coûts d'équilibre -.

M. MALENFANT a également donné l'exemple d'un bâtiment d'activités de 1 000 m² construit sur la zone de La Duchère, comprenant 4 ateliers de 100 m² chacun et des espaces communs. Cette zone étant située à proximité de l'autoroute, ce produit connaît actuellement un fort succès.

Par ailleurs, **M. MALENFANT** a précisé que les zones répertoriées en DSQ ou DSU bénéficiaient actuellement d'aides incitatives : exonération de taxe professionnelle pendant cinq ans, aides aux 3 premières embauches ...

Implanter des entreprises dans les quartiers en difficulté est donc possible, à condition de proposer des produits adaptés aux besoins des entreprises en matière d'isolation phonique, de signalisation, de facilités de communication, etc.

- . **M. GOUVERNET** est intervenu pour souligner la nécessité, lors du réaménagement des quartiers, de ne pas oublier que ceux-ci ont besoin d'un **centre de vie**.

- . Revenant sur la question de la création de micro-entreprises par les habitants des quartiers et se fondant sur une expérience menée par le service économique de la ville de Vaulx-en-Velin, **M. MALENFANT** a rappelé que les habitants des quartiers possédaient rarement les compétences nécessaires à la création d'une entreprise. En revanche, les aides apportées par un réseau de proximité peuvent se révéler efficaces.

- . **M. LECOLE** a tenu à faire remarquer qu'une entreprise privée ne peut se permettre de réaliser des investissements tels que ceux consentis par **EDF-GDF** ou **LA POSTE**, dans le but de mieux s'intégrer au quartier, sauf si les pouvoirs publics décident de subventionner de telles initiatives.

- . **M. RIGAUD** a souligné que les financements étaient certes nécessaires mais pas suffisants ; il convient de ne pas négliger les améliorations urbaines.

- . **M. MALENFANT** a alors pris la parole en tant que représentant des organismes HLM. Il a insisté sur le fait que ces organismes connaissent actuellement d'importantes difficultés financières et n'ont donc pas les moyens d'investir dans des transformations d'usage ou dans la construction de nouveaux locaux. **Il n'est donc pas possible aujourd'hui pour les organismes HLM de satisfaire une demande qui existe mais qui ne peut attendre 12 à 15 mois avant d'entrer dans les locaux.**

- Enfin, dernier volet de cette table ronde, **M. CUZON** a présenté l'étude réalisée par **AUGUSTE THOUARD CONSEIL** pour le compte du **PROGRAMME 50 QUARTIERS** sur les produits immobiliers d'entreprises destinés aux quartiers d'habitat social.

Il a précisé que l'idée d'implanter des activités dans ces quartiers constituait une solution de repli pour les organismes HLM, qui constatant que les rez-de-chaussée d'immeubles se vidaient, ont cherché à remplacer les particuliers par des entreprises.

M. CUZON a également tenu à souligner que, contrairement à la perception qu'en avaient les participants à la table ronde, les quartiers bénéficiaient de critères urbains très favorables :

- ils ont bien vieillis, grâce à une réhabilitation de qualité ;
- ils sont bien desservis, par la route et les transports en commun ;
- ils sont proches des zones d'activités ;
- ils ont su faire évoluer l'accueil des commerces, en démolissant certains centres commerciaux et en les reconstruisant de façon à ce qu'ils soient olus tournés vers l'extérieur.

Dans le cadre de l'étude, les négociateurs locaux **d'AUGUSTE THOUARD** ont confirmé qu'il existait une demande d'entreprises qui pourraient envisager de s'installer dans les quartiers en difficulté.

Ces demandes concernent des entreprises naissantes, qui ont un besoin de petites, voire toutes petites surfaces, pour un prix minimal. Il serait donc envisageable de créer dans les quartiers en difficulté des produits immobiliers répondant aux besoins de ces sociétés, sous la forme de petits plots évolutifs.

Cependant, pour ce faire, il reste à résoudre les problèmes constitués par :

- l'absence de terrains susceptibles d'accueillir ces petits bâtiments d'activités ;
- l'inexistence d'opérateurs prêts à s'investir sur ce type de projets : les organismes HLM ne sont pas compétents et les opérateurs privés sont trop frileux.

- *La table ronde s'est achevée sur une conclusion de **M. LECOLE** en quatre temps:*
 - . Il semble possible, malgré de nombreux obstacles, d'implanter des activités économiques dans les quartiers en difficulté.
 - . Les principales difficultés rencontrées pour maintenir ou implanter des activités dans ces quartiers sont liées :
 - au fonctionnement de l'entreprise : sécurité, accessibilité ...
 - à l'image donnée par les quartiers défavorisés.
 - . Les entreprises susceptibles de s'implanter dans les quartiers en difficulté correspondent à un profil déterminé :
 - ce sont plutôt des entreprises en phase de création, car sans attache et sensibles aux arguments financiers ;
 - sur le plan des activités, elles sont essentiellement constituées par des entreprises disposant d'un marché local : **commerces, artisans, services publics voire financiers.**
 - . Enfin, les conditions qui favoriseront des implantations dans les quartiers s'expriment en termes de :
 - " qualité " du quartier (offre de terrains, présence de services...) ;
 - compensation des surcoûts d'investissement pour les entreprises par des incitations financières ;
 - proposition de produits immobiliers innovants et bien adaptés aux besoins des entreprises ;
 - mesures d'accompagnement des entreprises s'implantant dans les quartiers en difficulté.

**L'IMPLANTATION ET LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES ECONOMIQUES
DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

***Compte-rendu de la table ronde organisée à Chalon-sur-Saône
le 21 Février 1995***

1. DEROULEMENT DE LA TABLE RONDE ET PARTICIPANTS

La table ronde a eu lieu le 21 février 1995, de 17 h 00 à 20 h 30, dans les locaux de l'Association Patronale de Saône-et-Loire.

Ont participé à cette table ronde :

Dirigeants d'entreprises :

- **M. Claude BRAILLON**, Directeur d'**EXTRUSEL-UCOSEL**, union coopérative spécialisée dans l'extrusion du soja et le stockage de céréales
- **M. Xavier CHARVET**, Directeur de **NOZAL**, société de 55 personnes, filiale d'USINOR-SACILOR, spécialisée dans le négoce de produits sidérurgiques
- **M. Daniel CORMIER**, conseil immobilier au sein du cabinet **AGENCES N°1**, dont l'effectif est de 6 personnes
- **M. Claude DEMOL**, dirigeant de **Claude DEMOL MANAGEMENT**, cabinet de conseil en ressources humaines créé en 1990
- **M. René-Pierre GAYRAUD**, Secrétaire Général de **L'ASSOCIATION PATRONALE DE SAONE-ET-LOIRE**
- **M. Jean-Louis GENTHEN**, Directeur du **CIFAP**
- **M. GIRARDEAU**, Président Directeur Général des **MEUBLES GIRARDEAU**
- **M. Bernard GUENIN**, Directeur adjoint d'**EDF-GDF SERVICES**
- **M. Jean MASSON**, chef du personnel de **KODAK-PATHE**
- **M. Christian PROUTEAU**, Directeur de **KPMG FIDUCIAIRE DE FRANCE**
- **M. Joël TORRI**, du service gestion des ressources humaines de **KODAK-PATHE**
- **M. Didier TORREGROSA**, responsable des affaires sociales de **PECHINEY EMBALLAGE ALIMENTAIRE**

. **Témoins :**

- **M. Claude HADEY**, Directeur de projets au sein de l'équipe d'appui au **PROGRAMME 50 QUARTIERS**
- **M. Philippe ARDON**, chargé de mission INSER-ECO au sein du **GIE HLM DE BESANÇON ET DU DOUBS**

. **Organisateurs :**

- **M. Jean-François LECOLE**, Président Directeur Général de **KATALYSE**
- **Melle Marie-Laure BILLOTTE**, consultante au sein de **KATALYSE**

2. PRINCIPAUX POINTS ABORDES

- **M. GAYRAUD** a ouvert la séance en indiquant que l'Association Patronale de Saône-et-Loire accueillait la table ronde dans ses locaux car le sujet traité pouvait présenter un intérêt pour les entreprises de l'agglomération de Chalon-sur-Saône.
- **M. LECOLE** a ensuite tenu à remercier l'Association Patronale et les participants pour leur collaboration. Il les a priés d'excuser l'absence de **M. PERNELLE**, conseiller auprès du Directeur des Affaires Economiques et Internationales du Ministère de l'Equipeement, des Transports et du Tourisme, qui n'a pu participer à la table ronde.

Puis **M. LECOLE** a dressé brièvement le contexte de cette table ronde. Celle-ci se tient en effet dans le cadre d'une mission plus vaste, en liaison avec l'équipe d'appui du programme 50 quartiers qui associe l'Etat (Ministère chargé de la Ville et Ministère de l'Equipeement), l'Union des HLM et la Caisse des Dépôts et Consignations.

Elle est le fruit de la prise de conscience du début des années 80 de la nécessité d'agir sur les quartiers en difficulté.

La question qui se pose aujourd'hui est la suivante : *"comment les milieux économiques peuvent-ils participer à l'évolution des quartiers en difficulté? "*

Deux grands types de réponses se dessinent sous la forme de :

- **l'insertion par l'emploi** des habitants à l'intérieur ou à l'extérieur du quartier ;
- **l'implantation d'activités économiques** dans les quartiers, de façon à favoriser la mixité et à ce que les quartiers s'insèrent dans la ville.

C'est sur ce second point que porte la table ronde qui s'inscrit dans le cadre d'une étude sur le sujet confiée à **KATALYSE**.

M. LECOLE a effectué un bref rappel sur les quartiers en difficulté : on compte aujourd'hui **500 à 600 quartiers en difficulté en France**, qui représentent **3 millions d'habitants**, soit environ **5 % de la population française**.

Il a par ailleurs insisté sur le fait que tous les quartiers ne ressemblaient pas nécessairement à ceux qui sont médiatisés et qu'il convenait d'éviter toute caricature en la matière.

Enfin, **M. LECOLE** a rappelé que la table ronde se fondait sur un postulat : **développer et planter des activités économiques dans les quartiers en difficulté contribuera à la résolution des problèmes des quartiers**. Dans ce contexte, le terme "activités économiques" se comprend au sens large et recouvre tous les types d'entreprises, à savoir les :

- commerces ;
- artisans ;
- P.M.E. ;
- établissements de grandes entreprises ;
- établissements bancaires ;

- *Après un rapide tour de table, qui a permis à chacun de se présenter, le débat s'est engagé autour de la question : **"est-il possible d'implanter des activités économiques dans les quartiers en difficulté ?"***

. **M. GAYRAUD** a pris la parole en suggérant de modifier le contenu de la question posée. En effet, il lui paraissait plus pertinent de s'interroger en premier lieu sur les moyens à mettre en oeuvre afin **d'éviter que de nouveaux quartiers en difficulté se créent**.

. **M. LECOLE** a souligné que le problème pouvait effectivement être envisagé sous deux angles différents :

- soit on considère que le préalable à l'installation des entreprises dans les quartiers difficiles est constitué par le fait que les quartiers ne sont plus en difficulté ;

- soit, à l'inverse, l'implantation d'entreprises dans ces quartiers est envisagée comme participant à leur « normalisation ».

- . **M. GENTIE** a alors fait remarquer que les centres villes se vident actuellement de leurs commerces au profit des centres commerciaux situés en périphérie. Il en découle une interrogation sur les moyens à mettre en oeuvre pour inverser la tendance et surtout pour implanter des commerces dans les quartiers difficiles alors qu'ils sont déjà absents dans les coeurs de villes.

M. GENTIE a néanmoins cité le contre-exemple du quartier Saint-Jean à Chalon-sur-Saône, où l'on observe depuis quelques temps la reprise d'une petite activité commerciale.

- . **M. GUENIN** est intervenu en soulignant qu'il était vain de revitaliser un quartier, si cette opération avait lieu au détriment d'un autre quartier.
- . Selon **M. CHARVET**, la communauté des communes de Chalon aurait pour projet de déplacer les familles d'un quartier difficile de Chalon vers d'autres communes de l'agglomération. Cette opération viserait la résolution du problème par sa dilution au sein d'autres quartiers.
- . S'appuyant sur sa connaissance de ce type de problèmes en région parisienne, **M. TORRI** a indiqué que leur résolution passait par la juxtaposition d'un ensemble de mesures. Il a par ailleurs fait observer que les difficultés n'étaient pas les mêmes si la population était d'origine maghrébine ou asiatique et, qu'en conséquence, les activités susceptibles de s'implanter dans des quartiers devraient être différenciées selon la nature de la population.
- . Approuvant **M. TORRI**, **M. DEMOL** a insisté sur le problème des ethnies. C'est en commettant l'erreur de regrouper une ethnie dans un même quartier que se créent, selon **M. DEMOL**, les quartiers difficiles, sous la forme de ghettos. Par ailleurs, le principal obstacle à l'implantation d'activités dans un quartier est constitué par la violence, que celle-ci soit réelle ou psychologique.
- . **M. CORMIER** a corroboré les propos de **M. DEMOL**. Les résultats d'une opération menée sur l'agglomération chalonnaise ont montré que les freins à

l'implantation dans des DSQ étaient constitués par la peur du cambriolage et des agressions. De plus, il a rappelé qu'il existait également des contraintes d'ordre urbanistique : il est possible d'implanter des commerces de 100 ou 200 m² dans des quartiers d'habitat social, mais pas au-delà, car ces quartiers ne disposent pas d'un espace suffisant.

. **M. MASSON** s'est alors interrogé sur les origines des quartiers en difficulté.

. En réponse à cette question, **M. HADEY** a indiqué que ces quartiers étaient nés à une époque où le problème du logement était crucial et avait été résolu par la concentration de la population en bordure des villes et la création des « chemins de grues ». Exception faite des villes nouvelles, on n'observe plus aujourd'hui de telles concentrations de population et on tend vers une certaine qualité de ces quartiers d'habitat social. En revanche, la création des centres commerciaux a effectivement fait disparaître les commerces des quartiers.

Par ailleurs, **M. HADEY** a rappelé qu'il existait des contingentements à l'intérieur des parcs d'habitat social réservés aux organismes préfectoraux ou au 1% logement, ce qui avait induit des regroupements de population de même catégorie. Cependant, il semble qu'aujourd'hui les organismes HLM soient particulièrement vigilants face à cette tendance

. **M. TORRI** a mis l'accent sur la nécessité d'encadrer les jeunes des quartiers, comme préalable à tout changement.

. **M. GIRARDEAU**, indiquant qu'il représentait également la Chambre de Commerce et d'Industrie de Chalon-sur-Saône, a affirmé que la réhabilitation des quartiers passait par la présence de commerces en leur sein. Les commerces en sont en effet aujourd'hui absents du fait de l'insécurité qui y règne.

M. GIRARDEAU a également souligné qu'il existait des différences entre les quartiers d'habitat social de Chalon-sur-Saône : si le quartier des Prés Saint-Jean peut être considéré comme réhabilité, il n'en va pas de même pour celui du stade, qui connaît encore de nombreuses difficultés. L'évolution de ces quartiers passe, selon **M. GIRARDEAU**, par la présence d'îlots, de mini commissariats et de représentants de l'Etat, tels que **EDF** ou **LA POSTE**. Il est nécessaire que la structure sociale et urbaine de base soit respectée, pour que ces quartiers puissent évoluer.

. Appuyant **M. GIRARDEAU**, **M. PROUTEAU** est intervenu, en déclarant qu'on ne pouvait demander aux entreprises privées de faire ce que l'Etat et ses représentants ne font pas eux-mêmes.

- . Revenant sur le quartier du stade, **M. DEMOL** a estimé que, eu égard à la présence en son centre d'un petit centre commercial avec pressing, bar-tabac, agences bancaires, etc., ce quartier ne connaissait pas de réelle difficulté. Cependant, il bénéficie encore d'une image négative. C'est ce phénomène d'image qu'il est nécessaire de changer, par le biais d'une politique de communication appropriée.

M. DEMOL a reconnu que lui-même, en tant que conseil en recrutement, participait à la pérennisation de cette connotation négative, lorsqu'il recommandait certains quartiers aux candidats désireux de se loger sur Chalon.

- . **M. GIRARDEAU** a illustré la difficulté de faire évoluer l'image d'un quartier à l'aide d'un exemple concret : lors d'un événement ayant lieu à Chalon, la possibilité de faire décoller des montgolfières de plusieurs quartiers avait été évoquée : cette opération n'a pas eu lieu, car les organisateurs ont eu peur de l'insécurité.

- . **M. BRAILLON** a alors dressé un rapide historique des grands ensembles de l'agglomération de Chalon : créé en 1955, le quartier des aubépins a été réhabilité récemment et ne présente aucun problème. Le quartier du stade a été conçu dans les années 60. Les prés Saint-Jean datent des années 70 et ont été classés en DSQ voici 3 ans, afin d'éviter que les excès constatés au stade ne se reproduisent. Enfin a été créé dans les années 80 le quartier du plateau Saint-Jean doté d'un centre commercial et d'un schéma urbanistique différent des précédents.

Selon **M. BRAILLON**, le principal problème de ces quartiers est constitué par le manque d'emplois et de moyens pour y remédier. S'ajoute à cela, le phénomène d'image négative, malgré la vie existant dans ces quartiers.

Enfin, **M. BRAILLON** insisté sur la nécessité, lors de la réhabilitation des quartiers, que celle-ci soit de qualité.

- . **M. GIRARDEAU**, se référant au marché du stade, a souligné l'importance de la notion de convivialité dans ce type de quartiers : les fêtes de quartiers doivent être réinstaurées et il faut veiller à la qualité de l'architecture, en particulier en ce qui concerne les centres commerciaux. Il a par ailleurs indiqué, que ces quartiers bénéficient d'excellentes infrastructures (ex : crèche).

De plus, de l'avis de **M. GIRARDEAU**, le faible pouvoir d'achat des habitants de ces quartiers n'est pas rédhibitoire ; au contraire, certaines enseignes cultivent ce type de clientèle. Il s'est alors posé la question suivante : pourquoi ne pas obliger les enseignes de la grande distribution, largement bénéficiaires, à créer de petites surfaces au coeur des quartiers, en contrepartie de m² accordés en périphérie des agglomérations ?

- . **M. HADEY** a tenu à préciser qu'une telle démarche avait été initiée dans certaines communes ; à Nîmes par exemple, un accord de ce type a été conclu avec INTERMARCHE et sa filiale de hard-discount CDM. Cette initiative s'est conclue par un échec, puisque le magasin CDM a fermé 3 mois après son ouverture.
- . **M. MASSON** a réagi aux propos de **M. GIRARDEAU** en jugeant sa proposition très interventionniste, voire dangereuse.
- . **M. TORRI** a par ailleurs précisé que la grande distribution s'implantait parfois d'elle-même dans les quartiers en difficulté, comme en témoigne le magasin CARREFOUR Le Merlan, installé dans les quartiers Nord de Marseille. Revenant sur le quartier du stade, **M. TORRI** a estimé que ce quartier connaissait assez peu de problèmes car il bénéficiait d'équipements adaptés, d'une structure d'encadrement des jeunes et de la présence d'entreprises susceptibles de les faire travailler.
- . **M. GUENIN** a indiqué qu'**EDF-GDF** disposait de deux points d'accueil sur Chalon-sur-Saône, non situés dans des quartiers difficiles. **EDF-GDF** n'aurait pas de réel intérêt à aller s'implanter dans ce type de quartiers ; l'entreprise rencontrerait une certaine opposition de la part du personnel et n'apporterait pas de réel atout au quartier.

De plus, selon **M. GUENIN**, en cas de réalisation d'une telle opération, il serait indispensable que plusieurs entreprises s'implantent simultanément dans le quartier concerné.

Par ailleurs, l'implantation d'activités ne constituera pas une solution aux problèmes des quartiers, si elles n'induit pas des emplois pour la population locale ; dans le cas contraire, cela revient à implanter des entreprises riches au milieu d'une population n'ayant pas ou peu accès à cette richesse. L'implantation dans les quartiers doit favoriser la mixité au sein de l'entreprise entre résidents et non-résidents des quartiers et permettre aux habitants de participer à la création de richesse.

En conséquence, il est nécessaire que l'implantation dans les quartiers soit la résultante de la création et non du déplacement d'un établissement, ce dernier ne permettant pas l'embauche d'habitants du quartier.

- . Répondant à une question de **M. LECOLE** portant sur le type d'activités susceptibles de s'implanter dans les quartiers, **M. PROUTEAU** a indiqué que ces entreprises devaient, à son sens, être tournées vers la clientèle du quartier.

- . **M. CORMIER**, se référant à des expériences menées sur Chalon, a identifié deux principaux types d'entreprises :
 - les commerces et les artisans, recherchant une clientèle de proximité ;
 - les entreprises tertiaires, ne recevant pas leurs clients dans leurs locaux ; ainsi, par exemple, la société SOCOTEC s'est-elle installée dans des locaux situés dans un quartier difficile de Chalon-sur-Saône.
 - . Réagissant aux propos de **M. CORMIER**, **M. HADEY** a fait remarquer que les locaux réalisés par l'organisme HLM et occupés par SOCOTEC étaient certes de bonne facture, mais n'étaient pas optimaux sur le plan du fonctionnement et étaient peu intéressants en termes de prix par rapport à l'offre de bureaux existant sur Chalon.
 - . Les participants à la table ronde ont réagi vivement à une question de **M. LECOLE** sur l'intérêt de faire jouer la « pression amicale » pour favoriser les implantations dans les quartiers. La réponse a été unanimement négative, cette solution ne présentant aucun intérêt à long terme, ni pour les habitants des quartiers difficiles, ni pour les entreprises concernées.
 - . **M. ARDON** a par ailleurs déclaré qu'il était possible d'influer sur les choix en matière d'implantation des organismes publics et parapublics. On observe en général une certaine réticence du personnel au départ, mais celle-ci disparaît une fois l'implantation réalisée. En revanche, pour les services de proximité (boulangeries) ou les entreprises tertiaires qui ne reçoivent pas de clientèle, seuls deux critères comptent : le coût et la localisation géographique. Dans tous les cas, il est indispensable de mobiliser l'ensemble des partenaires pour procéder à la réhabilitation de ces quartiers.
- Le principal problème qui se pose dans le cas de la transformation d'usage est constitué par un temps de réponse extrêmement long (2 ans), ce qui ne peut satisfaire la clientèle visée, surtout lorsqu'on compare ces délais à ceux du secteur privé (6 mois).
- . **M. DEMOL** a émis l'idée que les entreprises les mieux adaptées à une implantation dans les quartiers en difficulté étaient celles qui recrutent de la main d'oeuvre peu qualifiée, résidant en général dans les quartiers : petits ateliers de mécanique générale, chaudronnerie, sous-traitance, etc.
 - . **M. CORMIER** a souligné que se poserait alors le problème de l'espace disponible, soutenu par **M. CHARVET**, qui a évoqué celui des nuisances.

- . **M. TORRI** a par ailleurs remarqué que les activités de main d'oeuvre dans l'industrie disparaissaient progressivement depuis une vingtaine d'années ; il y a aujourd'hui très peu d'offres d'emploi correspondant à la qualification des habitants des quartiers en difficulté. C'est donc le chômage qui constitue le principal problème des quartiers.
- . Evoquant la question des incitations financières, **M. GIRARDEAU** a estimé qu'elles devaient faire partie d'un ensemble de mesures destinées à favoriser l'implantation dans les quartiers.
- . **M. PROUTEAU** a attiré l'attention sur le leurre que pouvaient représenter ces aides et a insisté sur la nécessité qu'elles s'adressent à des entreprises économiquement viables.
- . **M. GAYRAUD** a pris position en demandant que l'Etat accorde aux entreprises une plus grande liberté et non pas de l'argent. Les aides ne modifieront pas fondamentalement la politique d'implantation de l'entreprise.
- . Cette position a été reprise par **M. TORREGROSA**, qui a souligné que le gain de temps sur les formalités administratives correspondait à un gain d'argent.
- . **M. PROUTEAU** a rappelé que le moteur des décisions des entreprises était constitué par ses besoins et non par les aides auxquelles elles pouvaient prétendre. Ces aides ont un rendement très faible selon **M. PROUTEAU**.
- . S'appuyant sur le succès que rencontre l'économie parallèle dans le treizième arrondissement de Paris, **M. GENTEN** a évoqué la possibilité de créer des zones défiscalisées dans les quartiers difficiles.
- . **M. HADEY** est intervenu en indiquant que les zones d'entreprises avaient rencontré peu de succès en France, contrairement aux pays nordiques par exemple. Il a par ailleurs déclaré qu'une réflexion était actuellement menée, visant à mettre en place dans les quartiers d'habitat social des « zones d'entreprises » ou « zones franches ».
- . **M. TORREGROSA** a souligné que la création de zones d'entreprises n'était efficace que si une analyse approfondie était menée en amont, destinée à déterminer la nature des activités et des entreprises qui s'y installeront. S'appuyant sur l'exemple de La Ciotat, **M. TORREGROSA** a affirmé que de nombreuses entreprises étrangères (italiennes surtout) étaient venues s'y installer, concurrençant ainsi les entreprises françaises implantées en dehors de la zone.

- . **M. CHARVET**, rappelant que des entreprises « chasseuses de primes » s'étaient implantées très momentanément au Creusot, a insisté sur la nécessité d'effectuer un contrôle des aides accordées.

- *Enfin, dernier volet de cette table ronde, **M. HADEY** a présenté l'étude réalisée par **AUGUSTE THOUARD CONSEIL** pour le compte du **PROGRAMME 50 QUARTIERS** sur les produits immobiliers d'entreprises destinés aux quartiers d'habitat social.*

Il a précisé que l'idée d'implanter des activités dans ces quartiers constituait une solution de repli pour les organismes HLM, qui constatant que les rez-de-chaussée d'immeubles se vidaient, ont cherché à remplacer les particuliers par des entreprises.

Dans le cadre de l'étude, les négociateurs locaux **d'AUGUSTE THOUARD** ont confirmé qu'il existait une demande d'entreprises qui pourraient envisager de s'installer dans les quartiers en difficulté.

Ces demandes concernent des entreprises naissantes, qui ont un besoin de petites, voire toutes petites surfaces, pour un prix minimal. Il serait donc envisageable de créer dans les quartiers en difficulté des produits immobiliers répondant aux besoins de ces sociétés.

Or, un des problèmes que rencontrent les organismes HLM, lorsqu'ils tentent de créer des bâtiments d'activités dans les quartiers, réside dans le fait que les prix de sortie de ces produits sont sensiblement les mêmes que ceux de la concurrence privée : les organismes HLM, en effet, ne voulant pas prendre de risque et malgré la gratuité des terrains et des subventions, confient la gestion de ces bâtiments à des sociétés privées, qui elles-mêmes se couvrent en pratiquant des loyers équivalents au double du prix de revient.

Le **PROGRAMME 50 QUARTIERS** tente donc aujourd'hui d'associer les organismes HLM, les communes, les SEM et éventuellement des partenaires privés, pour créer, à des conditions financières intéressantes, des produits immobiliers adaptés aux besoins des entreprises susceptibles de s'implanter dans les quartiers.

- *La table ronde s'est achevée sur une conclusion de **M. LECOLE** en quatre temps :*
 - . Il semble que le préalable à la réflexion engagée aujourd'hui par le **MINISTERE DE L'EQUIPEMENT, DES TRANSPORTS ET DU TOURISME** soit de réunir les conditions suffisantes pour éviter l'apparition de nouveaux quartiers en difficulté.
 - . Les obstacles à l'implantation d'activités économiques dans les quartiers en difficulté sont constitués par :
 - leur image ;
 - les problèmes d'insécurité ;
 - le manque d' « armatures » du quartier (ex : commerces).
 - . Les entreprises susceptibles de s'implanter dans les quartiers en difficulté correspondent aux caractéristiques ci-dessous :
 - sociétés nouvelles ;
 - entreprises susceptibles de tisser des liens avec le quartier et en particulier d'embaucher des habitants, ce qui semble correspondre aux activités de sous-traitance, mécanique générale, chaudronnerie, maintenance ;
 - ne viendront pas s'implanter dans les quartiers les entreprises qui reçoivent leurs clients dans leurs locaux.
 - . Parmi les conditions favorisant de telles implantations figurent :
 - les incitations financières, qui n'auront cependant pas de rôle décisif, mais constitueront un plus ;
 - la simultanéité des implantations d'entreprises sur un même quartier ;
 - l'embauche de main d'oeuvre du quartier par les entreprises venant s'y implanter ;
 - une qualité de vie minimale dans les quartiers (incarnée en particulier par la présence de commerces).

COMPTE-RENDU D'ENTRETIEN

- . **ORGANISME** : GIRGA (Groupe Interentreprises de la Région de Gennevilliers, Asnières, Villeneuve-la-Garenne, Ile Saint-Denis, Epinay)
- . **COORDONNEES** : 98 Rue du Château
92600 ASNIERES
Tél. : 47.33.05.60
- . **INTERLOCUTEUR** : Monsieur Thierry TRON-LOZAI
- . **FONCTION** : Délégué général

- **DESCRIPTION DE L'ORGANISME**

Le GIRGA compte environ 500 adhérents.

Il fait partie de l'Union Patronale des Hauts-de-Seine (UP 92) qui regroupe 4.000 entreprises.

- **POSITION GLOBALE QUANT A L'IMPLANTATION D'ACTIVITES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

Il est possible pour les entreprises de fonctionner dans des quartiers en difficulté. Un certain nombre d'adhérents du GIRGA sont implantés historiquement dans des quartiers qui sont devenus en difficulté et le fait qu'ils y soient restés ou en soient partis n'est pas lié en général aux difficultés propres du quartier.

En revanche, y attirer aujourd'hui de nouvelles activités est plus problématique.

- **NATURE DES OBSTACLES A L'IMPLANTATION D'ENTREPRISES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

- Image générée par les quartiers.
- Insécurité (des biens et des personnes).
- Concurrence des autres zones d'activités.

- **NATURE DES ACTIVITES SUSCEPTIBLES DE S'INTEGRER DANS LES QUARTIERS**

- Sociétés de services, pour lesquelles le phénomène d'image compte peu et qui peuvent trouver de la main d'oeuvre sur place. Exemples : coursiers, sociétés de nettoyage, de gardiennage.
- Artisanat.
- Sont exclues :
 - . les activités industrielles (problèmes de nuisances et d'espace) ;
 - . les sociétés de services ayant le souci de leur image ;
 - . les pépinières d'entreprises (une pépinière mal placée ne fonctionnera pas).
- Dans tous les cas, les entreprises qui s'implanteront dans ces quartiers doivent être solides et donc "d'âge mûr".

- **CONDITIONS A REUNIR AFIN DE SUSCITER DES IMPLANTATIONS DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

- Coût très faible du foncier.
- Exonération d'impôt (TP) pendant 2 à 3 ans.
- Incitations à l'embauche d'habitants du quartier.
- Selon la nature de l'activité, immeubles dédiés ou transformation d'usage (artisans).

- **ROLE POUVANT ÊTRE TENU PAR L'ETAT, LES FEDERATIONS PATRONALES, ETC**

L'impulsion doit venir de l'Etat. Il est nécessaire d'associer les préfetures et les instances patronales à cette démarche. Les entreprises auront en effet besoin de sentir qu'elles bénéficient du soutien de leurs Unions Patronales, pour entreprendre ce choix d'implantation.

Il convient de souligner que la participation des Unions Patronales à la démarche ne sera vraisemblablement pas générale, mais dépendra de la sensibilisation personnelle des Présidents et Délégués Généraux à ce problème.

COMPTE-RENDU D'ENTRETIEN

- . **ORGANISME** : GIL (Patronat du Rhône)
- . **COORDONNEES** : 60, avenue Jean Mermoz
69008 LYON
Tél. : 78 77 07 06
- . **INTERLOCUTEUR** : Monsieur Yves BENOIT-CATTIN
- . **FONCTION** : Directeur général

- **DESCRIPTION DE L'ORGANISME**
 - Représentant du CNPF dans le Rhône, le GIL rassemble 59 syndicats professionnels représentant 20 000 entreprises et 450 000 salariés.

- **POSITION GLOBALE QUANT A L'IMPLANTATION D'ACTIVITES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**
 - Les quartiers en difficulté constituent un problème majeur pour la société française, donc pour les entreprises. En effet, sans climat serein dans les villes et leurs banlieues, pas d'économie prospère.
 - L'implantation d'activités est un facteur important dans la recherche de solutions pour les quartiers en difficulté.

- **NATURE DES OBSTACLES A L'IMPLANTATION D'ENTREPRISES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**
 - Dispersion des efforts (trop de structures et d'associations intervenant sur les quartiers) et manque de cohérence dans les actions.
 - Mauvaise image -d'ailleurs surfaite- des quartiers en difficulté auprès des dirigeants, mais aussi et surtout du personnel des entreprises.

- **NATURE DES ACTIVITES SUSCEPTIBLES DE S'INTEGRER DANS LES QUARTIERS**

- Entreprises en création, car elles n'ont pas encore d'attaches.
- Entreprises susceptibles d'employer des salariés résidant dans le quartier même : activités de sous-traitance mécanique par exemple

- **CONDITIONS A REUNIR AFIN DE SUSCITER DES IMPLANTATIONS DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

- Mobilisation des communes concernées par les quartiers en difficulté
- Instauration d'une dynamique avec les entreprises déjà installées dans les communes.
- Offre foncière adéquate : espace suffisant et terrains pas trop onéreux.
- Incitations fiscales, auxquelles les entreprises sont toujours sensibles.
- Sécurité assurée.

- **ROLE POUVANT ETRE TENU PAR LE GIL**

- Le GIL est déjà très actif en matière d'insertion en ayant constitué le réseau d'insertion par l'économie, dont l'objectif est de placer chaque année plusieurs centaines de jeunes des quartiers en difficulté
- Le GIL dispose de peu de moyens propres mais peut être le relais auprès des entreprises d'une action initiée et financée par l'Etat et les collectivités locales. Une telle action devrait également s'appuyer sur l'ADERLY (agence de développement économique de la région lyonnaise) et le Conseil Général du Rhône.
- La mobilisation des entreprises pourrait s'effectuer par le canal des associations de zones d'activités, dont le GIL soutient la création et le fonctionnement.

COMPTE-RENDU D'ENTRETIEN

- . **ORGANISME** : AFB (Association Française des Banques)
- . **COORDONNEES** : 18 Rue Lafayette
75009 PARIS
Tél. : 48.00.52.52
- . **INTERLOCUTEUR** : Monsieur THIERCELIN
- . **FONCTION** : Chargé de mission

- **DESCRIPTION DE L'AFB**

L'AFB regroupe les banques françaises, à l'exception :

- du Crédit Agricole qui, de loin, représente le plus grand nombre de guichets en France;
- de la Caisse d'Epargne ;
- du Crédit Mutuel ;
- de la Banque Populaire.

En tout, les banques adhérentes à l'AFB comptabilisent entre 1.500 et 2.000 guichets en France.

- **POSITION GLOBALE QUANT A L'IMPLANTATION D'ACTIVITES ECONOMIQUES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

L'AFB ne s'est jamais réellement préoccupée de ce sujet. L'implantation d'une agence étant considérée comme un investissement, elle n'est réalisée que si :

- la clientèle du quartier est jugée solvable ;
- la sécurité semble assurée.

Il est donc peu vraisemblable que les banques s'implantent dans les quartiers difficiles, où les habitants ne disposent que d'un faible pouvoir d'achat et où les entreprises ne sont pas légion.

Les banques "citoyennes" agissent plutôt en créant des fonds communs de placement "Ethique" (Crédit Mutuel), ou en ayant une philosophie de leur métier inspirée du courant du catholicisme social (BIMP), ou en aidant les initiatives locales ou régionales (Crédit Mutuel de Bretagne avec l'ADIE : Association pour le Développement et l'Initiative Economique).

COMPTE-RENDU D'ENTRETIEN

- . **ORGANISME** : ACFCI (Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie)
- . **COORDONNEES** : 37 Rue Galilée
75116 PARIS
Tél. : 40.69.38.46
- . **INTERLOCUTEUR** : Monsieur Henry PIRONIN
- . **FONCTION** : Chef de service création-transmission- partenariat d'entreprises

- **POSITION GLOBALE QUANT A L'IMPLANTATION D'ACTIVITES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

Il existe déjà des entreprises qui sont implantées dans ce type de quartiers (exemple : Rue du Fer à Cheval à Sarcelles).

Donc, ce n'est pas une utopie. Cependant, dans le contexte actuel, favoriser ce type d'implantations ne sera pas évident.

- **NATURE DES OBSTACLES A L'IMPLANTATION D'ENTREPRISES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

Les principaux critères d'implantation des entreprises sont les suivants :

 - qualité des réseaux de communication (autoroutes, SNCF) ;
 - présence de main d'oeuvre ;
 - niveau d'imposition (TP) ;
 - sécurité (personnel et biens matériels) ;
 - image de marque.

Ces deux derniers points risquent de constituer des obstacles importants à l'implantation d'entreprises dans ces quartiers.

- **NATURE DES ACTIVITES SUSCEPTIBLES DE S'INTEGRER DANS LES QUARTIERS**

- petites industries non polluantes ;
- services aux entreprises ou aux particuliers (livraison de repas par exemple) ;
- commerces.

Il semble exclu que des pépinières ou de jeunes entreprises s'implantent dans ce type de quartiers, car l'environnement ne sera pas favorable à leur développement.

- **CONDITIONS A REUNIR AFIN DE SUSCITER DES IMPLANTATIONS DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

Ces conditions sont les suivantes :

- implantation dans ces quartiers d'émanations de l'Etat (Postes, écoles...), afin de donner vie au quartier ;
- amélioration de l'urbanisme des quartiers et des voies d'accès ;
- incitations financières.

- **ROLE POUVANT ÊTRE TENU PAR L'ACFCI DANS CETTE DEMARCHE**

L'ACFCI suivra l'impulsion de l'Etat et les Chambres de Commerce et d'Industrie également. Certaines d'entre elles ont d'ailleurs déjà initié de telles démarches.

COMPTE-RENDU D'ENTRETIEN

- . **ORGANISME** : AUCHAN REGION SUD
- . **COORDONNEES** : Immeuble Gamma
ZAC de Saint Tronquet
84130 LE PONTET
- . **INTERLOCUTEUR** : Monsieur DESLONGCHAMP
- . **FONCTION** : Responsable expansion et communication

- **POLITIQUE D'AUCHAN EN MATIERE D'IMPLANTATION**

La politique d'AUCHAN en matière d'implantation de magasins n'est pas de réaliser des implantations de proximité, mais au contraire, de traiter une zone de chalandise de grande envergure par le biais d'un seul magasin : concept de centre commercial régional.

- **AUCHAN ET LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

Le choix de ce concept de centre commercial régional n'est pas compatible avec une implantation dans un quartier en difficulté. AUCHAN en a fait l'expérience avec ses magasins de Vaulx-en-Velin, Mantes-la-Jolie, Le Havre, Roubaix ...

A Vaulx-en-Velin par exemple, outre les problèmes traditionnels liés à l'implantation dans un quartier difficile (démarque inconnue ...), les émeutes ont eu des conséquences non négligeables sur les résultats du magasin : division de la zone de chalandise par deux et du chiffre d'affaires par trois.

AUCHAN a alors tenté de résoudre ce problème en transférant les m² existants sur la commune vers la périphérie, tout en maintenant 1.000 à 2.000 m² en centre-ville. La psychose de la création de m² commerciaux n'a pas rendu possible cette opération.

AUCHAN possède aujourd'hui deux implantations en périphérie de Lyon : BRON et SAINT-PRIEST.

COMPTE-RENDU D'ENTRETIEN

- . **ORGANISME** : SOGEA
- . **COORDONNEES** : 3, cours Ferdinand de Lesseps
92851 RUEIL-MALMAISON Cedex
tel : 47 18 46 82
- . **INTERLOCUTEUR** : Monsieur Jean-Marie JOLY
- . **FONCTION** : Directeur bâtiment et directeur développement

- **DESCRIPTION DE LA SOGEA**
 - Filiale de la SGE (Société Générale d'Entreprise), elle-même appartenant au groupe Générale des Eaux.
 - SOGEA : 20 000 personnes pour 11 milliards de francs de CA H.T.

- **POSITION GLOBALE QUANT A L'IMPLANTATION D'ACTIVITES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**
 - La SOGEA intervient depuis une douzaine d'années sur ce type de problèmes.
 - La gestion de l'insertion par l'Etat ne se révèle pas très efficace : beaucoup d'argent dépensé pour peu de résultats.
 - Les intervenants français feraient bien de s'inspirer des expériences très positives conduites à l'étranger (notamment dans le quartier du Bronx à New-York par le Pratt Institute).
 - Cependant l'expérience de « gouvernement de quartier » conduite à Mantes est intéressante.

- **NATURE DES OBSTACLES A L'IMPLANTATION D'ENTREPRISES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**
 - Faible lisibilité des actions conduites par l'Etat.

- **NATURE DES ACTIVITES SUSCEPTIBLES DE S'INTEGRER DANS LES QUARTIERS**

- Il s'agit là d'une bonne question, mais non encore résolue (il s'agit souvent de la pierre d'achoppement des opérations traitées par la SOGEA). Les résultats du travail de KATALYSE en seront d'autant plus intéressants.
- Les commerces semblent constituer la base du développement d'activités dans les quartiers en difficulté.

- **CONDITIONS A REUNIR AFIN DE SUSCITER DES IMPLANTATIONS DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

- La réalisation d'un diagnostic du quartier est un préalable.
- L'installation de services de proximité, notamment de restauration, a un pouvoir attractif essentiel vis à vis d'autres types d'activités.
- Mesures incitatives sur le plan fiscal.:
 - * pour l'implantation d'activités
 - * pour la réhabilitation physique des quartiers

- **ROLE POUVANT ETRE TENU PAR LA SOGEA DANS CETTE DEMARCHE**

- Dans les quartiers en difficulté, les organismes HLM détiennent un pouvoir sans partage. Il faut donc travailler avec eux.
- La SOGEA constitue un pôle de compétences privé en matière de relance de quartiers en difficulté (20 opérations conduites en 12 ans). Les pouvoirs publics locaux et nationaux, ainsi que les organismes HLM doivent s'appuyer sur ces compétences.

COMPTE-RENDU D'ENTRETIEN

- . **ORGANISME** : ETS TROUVE
- . **COORDONNEES** : 139, rue de Verdun
92130 ISSY LES MOULINEAUX Cedex
tel : 47 18 46 82
- . **INTERLOCUTEUR** : Monsieur Gérard TROUVE
- . **FONCTION** : Président Directeur Général

- **DESCRIPTION DU GROUPE TROUVE**

- Groupe indépendant travaillant dans le domaine du bâtiment (ravalement, rénovation).
- SOGEA : 600 personnes pour 300 millions de francs de CA H.T.

- **POSITION GLOBALE QUANT A L'IMPLANTATION D'ACTIVITES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

- L'implantation d'activités économiques dans les quartiers en difficulté est possible. TROUVE possède par exemple un local de stockage dans un de ces quartiers (à Romainville). Il convient de noter que ce site n'a depuis sa création jamais été cambriolé.

- **NATURE DES OBSTACLES A L'IMPLANTATION D'ENTREPRISES DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**

- Méconnaissance des quartiers en difficulté : l'image négative des quartiers joue le rôle de repoussoir.
- Faiblesse de la volonté politique.

- **NATURE DES ACTIVITES SUSCEPTIBLES DE S'INTEGRER DANS LES QUARTIERS**
 - Petite industrie.
 - Artisanat.

- **CONDITIONS A REUNIR AFIN DE SUSCITER DES IMPLANTATIONS DANS LES QUARTIERS EN DIFFICULTE**
 - Volonté politique relayée au niveau des communes.

- **ROLE POUVANT ETRE TENU PAR TROUVE DANS CETTE DEMARCHE**
 - En coopération avec le précédent préfet des Hauts de Seine, TROUVE a créé INSERTION 92, club d'entreprises des Hauts de Seine, destiné à promouvoir l'insertion par l'économie.
 - TROUVE a par ailleurs créé sa propre société d'insertion, ARCANE, spécialisée dans l'amélioration de l'environnement urbain (bancs, abribus).