

Laurent Terral, Marcel-Rousset-Deschamps, Philippe Thiard, « Territoires bancaires et recompositions socio-économiques de la métropole » in Marie-Hélène Massot (Dir.), *Mobilités et modes de vie métropolitains, les intelligences du quotidien*, Paris : l'œil d'or critiques et cités, 2010, pp. 55-74

Introduction

Malgré la diversification des canaux d'échange entre les banques et leurs clients, l'offre bancaire conserve toujours une forte dimension territoriale, matérialisée par le développement persistant de ses réseaux d'agences. À l'ère du multicanal¹ et de l'accessibilité universelle – domaine dans lequel d'ailleurs les banques n'ont pas manqué d'imagination –, le rôle de l'agence est loin d'être amoindri, du moins pour la France : l'agence bancaire continue d'être le lieu privilégié de nombreuses prestations auprès d'une clientèle locale, et elle fait partie intégrante de l'arsenal commercial que les banques ont mis en place pour la conquête de nouveaux marchés. C'est certainement la raison pour laquelle l'étude de la localisation de l'offre bancaire, domaine ô combien stratégique, appartient aux services géomarketing des principaux groupes bancaires. Pour bien faire, ils disposent d'un coffre à données démographiques et socio-économiques géo-localisées généralement mieux rempli que celui des laboratoires universitaires. A partir de modèle gravitaire ou bien probabiliste, leur travail consiste à déterminer la meilleure implantation possible pour un établissement, en fonction d'attributs généralement liés aux revenus potentiels qu'une zone est susceptible de générer.

Au cours des dernières années en France, la tendance générale a été en faveur d'une expansion et d'une reconfiguration des principaux réseaux. Elle n'est pas très difficile à interpréter au regard du portrait qu'on peut brièvement tracer de l'activité². Une première explication touche à la transformation du paysage bancaire national, marquée par une montée de l'intensité concurrentielle dans le secteur et par la nécessité pour les banques d'occuper le terrain. En effet, on estime qu'une ouverture d'agence permet d'attirer entre 200 et 300 nouveaux clients par année, sur une période de dix ans³. Une raison supplémentaire à la densification du réseau provient des caractéristiques du parc d'agences bancaires français : jusqu'à récemment, il était plutôt dans la moyenne basse européenne pour ce qui était du nombre d'agences pour 10 000 habitants, et il était aussi vieillissant. En d'autres mots, les banques ont fait le constat que maillage territorial était encore perfectible. Quant à la reconfiguration du réseau d'agences, elle exprime également l'évolution des dynamiques territoriales de population et de l'activité économique. Si, comme cela semble être le cas, les acteurs de la banque de détail cherchent à maintenir la proximité physique avec leur clientèle, ils doivent nécessairement ajuster leur réseau d'agences aux comportements de localisation de cette clientèle – individus et entreprises – et de ses pratiques.

A la lumière de ces éléments, la répartition spatiale de l'offre bancaire ouvre quelques pistes de réflexions intéressantes pour aborder la recomposition socio-économique des territoires métropolitains et pour débattre de certaines tendances qu'on prête à l'évolution de ces espaces. Cette hypothèse est au point de départ de l'analyse proposée dans ce chapitre. En quoi la géographie bancaire peut-elle enrichir la connaissance des nouvelles dynamiques territoriales intramétropolitaines ? Quels éclairages particuliers peut-on lui confier ? La première partie apporte un début de réponse par le biais d'une revue de littérature rapide sur les expériences déjà réalisées avec ce genre de données, puis par l'exploration d'autres approches possibles en étendant l'analyse aux services financiers. Dans la partie empirique, on verra de quelle manière la distribution francilienne de

¹ L'approche multicanal consiste en la multiplication, la diversification, l'intégration et l'optimisation des canaux d'échanges entre la banque et les particuliers. Parmi ces nouveaux canaux, on pense bien entendu aux voies offertes par le développement des nouvelles technologies de l'information.

² Point B@nque, *L'agence au cœur des stratégies bancaires*, 1^{er} Mars 2007.

³ La Tribune, *Les banques françaises se lancent dans une course aux guichets*, 6 janvier 2005.

l'offre bancaire et de l'activité financière dans son ensemble, donne du sens à certaines thèses sur la structure spatiale de l'agglomération.

Dimensions sociale et économique de la géographie de l'offre bancaire

Exclusion bancaire et pauvreté des territoires

La géographie de l'offre bancaire comporte bien entendu une forte dimension sociale. Elle permet d'interroger la richesse des territoires, ou plus fréquemment leur pauvreté, en prenant comme baromètre le niveau d'exclusion bancaire. Cette démarche est celle proposée par quelques études, essentiellement anglo-saxonnes, à l'époque où le parc national d'agences avait plutôt tendance à se réduire.

La sous-bancarisation touche en priorité des espaces socialement et économiquement en difficulté, encore plus déclassés lorsque les banques décident d'y fermer une succursale. Or, on constate que ces zones sont bien souvent les premières victimes de la restructuration des réseaux d'agences (Figlio et Genshlea, 1999 ; Leyshon, French et Signoretta, 2008 ; Morrison et O'Brien, 2001). Qu'il existe une meilleure couverture bancaire dans les territoires les plus riches va de soi, mais que les reconfigurations pénalisent d'abord les espaces les plus faiblement dotés pose naturellement le problème de l'inégalité d'accès aux services bancaires. Ce faisant, elles affectent de manière disproportionnée les populations les moins mobiles et les moins riches, et amplifient l'impression de marginalisation de certains quartiers ou de certaines localités. Cette inquiétude, quant à la bancarisation de certains territoires, est renforcée d'une autre, qui fait craindre une dégradation de leur situation. La recomposition du système bancaire international, marquée par la constitution de géants nationaux et par des dérégulations, ordonne des objectifs de plus en plus tendus en matière de rendement et de réduction des coûts ; dans ce contexte, l'activité détail, jusque-là épargnée, a également dû faire des efforts et se plier à des stratégies globales, moins attentives à l'impact que cela pourrait avoir au plan local (Argent, 2002).

Cette première approche, plus sociale, est dans la lignée de travaux récents qui s'interrogent justement sur l'accessibilité aux services de proximité dans les espaces de pauvreté des grandes métropoles (Apparicio et Séguin, 2008 ; Macintyre, Macdonald et Ellaway, 2008) ou bien dans les nouveaux espaces périurbains (Orfeuill, 2000 ; Motte-Baumvol, 2008).

Offre bancaire, activités financières et centralités métropolitaines

Une deuxième dimension que l'examen de la répartition de l'offre bancaire permet d'aborder, touche à la structure économique de l'espace métropolitain. La relation entre les deux est certainement moins évidente que dans l'exemple précédent. L'offre bancaire, telle qu'on y réfère depuis le début – c'est-à-dire par l'intermédiaire d'un établissement, l'agence –, correspond aux services bancaires traditionnels dont ménages et PME souhaitent disposer à proximité. Sans ne rien révéler des résultats, on peut imaginer un dispositif territorial relativement dispersé comme c'est souvent le cas avec les activités de détail. Or, pour identifier des structures et la nouvelle organisation économique des métropoles, les démarches se fondent de préférence sur les regroupements géographiques d'activités et d'emplois. Ce qu'on peut facilement justifier par ailleurs.

Au sein d'agglomérations intégrant des territoires de plus en plus éloignés des parties centrales, les repères économiques habituels, comme ceux conçus à partir des modèles centre-périphérie, ne sont plus forcément adéquats pour comprendre l'évolution du système de localisation actuel. Les forces centrifuges ont redistribué, le plus souvent de manière inégale, les activités vers la périphérie de telle sorte qu'ont émergé de nouvelles polarisations (Bogart, 2006 ; Huriot et Bourdeau-Lepage, 2009 ;

Shearmur et Coffey, 2008). Sans entrer dans le détail, c'est le constat dressé par un nombre considérable d'études, parties à la recherche des nouvelles formes spatiales de l'activité économique dans les grandes métropoles. Si le desserrement est avéré, le maintien de la centralité économique des villes-centres et la multipolarisation de l'espace métropolitain sont les deux questions les plus âprement débattues. Ces dynamiques ne sont pas synchrones d'une ville à l'autre et elles n'ont pas non plus la même vigueur d'un continent à l'autre, ce qui explique la difficulté de modéliser les nouveaux comportements. Entrent en jeu des variables, comme les conditions faites à la mobilité, le passé industriel ou bien encore les politiques d'aménagement, qui localement modifient la compétition pour l'espace, et donc les reconfiguration urbaines.

Revenons maintenant à l'idée d'intégrer la géographie de l'offre bancaire à ce type d'analyse. Une manière d'aller plus loin dans l'examen des dynamiques économiques intramétropolitaines consiste à observer le comportement de certains secteurs témoins. Le secteur financier – incluant donc la banque de détail – en fait partie. Il appartient à la sphère des services supérieurs qui, comme l'avait expliqué Sassen (1991), a fait la force des métropoles globales et de leurs quartiers d'affaires centraux. Pour comprendre leur attachement au centre, la littérature a longtemps avancé comme explication l'existence d'économies d'agglomération internes à ces quartiers, supérieures aux coûts engendrés par leur localisation. Ce n'est que plus récemment que la situation a évolué et que les premiers signes d'une déconcentration ont fait penser à un possible déclin de la centralité économique des quartiers d'affaires traditionnels. Pour y voir plus clair, et parler de véritables déclin, on doit tenir compte de plusieurs aspects. Quels sont les secteurs les premiers expulsés ? Et où vont-ils ? S'agit-il de services qui s'adressent aux entreprises, aux ménages ? Ou bien aux deux ? Auquel cas, la déconcentration d'une partie de l'activité est presque inévitable compte tenu de l'étalement urbain des populations, sans que cela ne signifie pour autant un recul de la centralité. S'agissant des activités financières, on comprend alors mieux l'intérêt de renseigner la localisation de la partie détail des services bancaires. On sait également que les fonctions banalisées, intensives en main-d'œuvre et faiblement rémunératrices, rejoignent plus facilement les banlieues au contraire des fonctions à plus forte valeur ajoutée.

Deux questions pour une championne : la métropole parisienne.

Malgré toutes les inquiétudes que suscite la santé économique de la métropole parisienne, cette dernière conserve incontestablement sa position de capitale financière et bancaire du pays, et apparaît systématiquement en haut des classements européen et international dans ce secteur. L'équipement bancaire y est naturellement riche – 20% de toutes les agences bancaires du pays en 2004 – et les emplois en finance y occupent une portion très appréciable de l'emploi salarié privé (4,2 % en 2006). Il s'agit désormais d'examiner comment l'un et l'autre contribuent à la recomposition de l'espace socio-économique de la métropole. En région parisienne aussi, les mécanismes à l'œuvre posent, à peu de choses près, les mêmes questions qui agitent les discussions ailleurs.

La première concerne donc le maintien de la centralité économique parisienne. Quelles perspectives peut-on lui donner en la confrontant aux données relatives à l'évolution territoriale de l'offre bancaire, d'une part, à celle de l'activité financière d'autre part ? La deuxième porte sur un autre objet du débat, la multipolarisation. Elle a, en région parisienne, un écho d'autant plus retentissant que des politiques publiques ont essayé de la façonner par l'entremise de la création de villes nouvelles. En se diffusant, l'offre bancaire et les activités financières ont-elles élu domicile dans ces espaces, a priori conçus pour les accueillir ? Notre examen s'attardera au cas de deux d'entre eux, Marne-la-Vallée et St-Quentin-en-Yvelines.

Au côté de ses éléments destinés à amener un point de vue, certes partiel, sur l'évolution des structures économiques de la métropole parisienne, on tentera de faire un rapprochement entre la

dynamique territoriale de l'offre bancaire et l'espace social métropolitain. L'exercice est certainement plus périlleux, pour une raison d'échelle d'analyse d'abord : il faudrait, pour bien faire, descendre au niveau du quartier et disposer de données socio-démographiques très précises, matière que nous n'avons pas. Ensuite, on s'expose au risque que les services géomarketing aient été peu scrupuleux dans les choix de localisation – mais on en doute fortement – et que l'interprétation des localisations ne colle alors plus à la réalité sociale du terrain.

La centralité économique parisienne à l'épreuve de la déconcentration des activités financières et de l'offre bancaire

La reconfiguration de la géographie économique francilienne n'a pas manqué d'attention en ce début de siècle. Au moins trois thèses y ont été consacrées (Gilli, 2004 ; Halbert, 2004, Boiteux-Orain, 2005). Et les analyses qui se poursuivent donnent parfois l'impression de venir au chevet d'une ville-centre, Paris, malade (Davezies, 2009). Que doit-on retenir, en particulier pour ce qui est de la vitalité économique de l'espace central, et du maintien de sa centralité ?

Peu importe la période d'étude retenue au cours des vingt dernières années, l'emploi régresse fortement à Paris et croît dans ses banlieues, plus rapidement en deuxième qu'en première couronne. C'est une première remarque qui entérine définitivement l'idée d'un véritable desserrement des activités économiques, et qui a naturellement des conséquences sur l'organisation du marché du travail, et les mobilités qui lui sont liées (Aguilera, Wenglenski et Proulhac, 2009). Autre indice que ce mouvement a pris de l'ampleur, le pic de croissance maximale de l'emploi a tendance à s'éloigner significativement du cœur de la capitale. Bref, Paris semble rejoindre, sans hésitation désormais, le lot de nombreuses villes-centres en panne d'idées pour retenir leur capital emploi. Pour autant, l'érosion des effectifs parisiens signifie-t-elle un recul de la centralité économique de la capitale dans le contexte régional ? Les travaux d'Halbert (2004) permettent d'en douter. Les fonctions liées au commandement de l'activité productive et les services de haut niveau continuent de s'y concentrer et plutôt qu'à un déclin du centre, on assisterait à son débordement vers certaines communes voisines des Hauts-de-Seine. Autrement dit, il se renforcerait en élargissant sa base territoriale ! Voyons ce qu'en disent maintenant les données du secteur financier et de l'offre bancaire.

Présentation des données

Notre examen, qui couvre la période 1999-2006, est fondé sur l'exploitation de deux sources de données. Concernant l'activité financière, les données proviennent de l'Unedic, qui recense l'emploi salarié privé. Le secteur est relativement bien défini dans la nomenclature nationale des activités (NAF) et se compose de l'intermédiation financière (secteur bancaire), des autres activités d'intermédiation (Crédit-bail, Organismes de placement, etc) et des auxiliaires financiers (Administration de marché, gestions de portefeuille, etc).

Pour ce qui est de l'offre bancaire, la base de données constituée par le laboratoire CRETEIL à l'Université Paris 12 Val-de-Marne comprend toutes les agences bancaires d'Île-de-France au 31 décembre de l'année (1999 et 2006). Les agences sont recensées à l'adresse et proviennent des répertoires de l'association française des intermédiaires bancaires. Ne sont retenues que celles pouvant proposer des prestations, excluant donc les points de distribution ou de dépôts (DAB/GAB) fonctionnant sans personnel. Notre listing inclut par ailleurs les agences de la Banque Postale – celles assurant des services bancaires –, filiale bancaire de la Poste, qui s'appuie sur un réseau déjà très bien implanté au plan national. La localisation est donc la seule information à notre disposition ; nous ne possédons pas, par exemple, de données fiables sur la taille de l'agence. Mais cette absence n'était pas vraiment pénalisante pour notre démonstration. En effet, si l'importance d'un établissement bancaire accroît probablement sa capacité de gestion en services divers, les agences en règle générale

garantissent un niveau de prestations minimales identique, et proposent des produits financiers qui se ressemblent indépendamment de la taille. Par ailleurs, la tendance actuelle est à une uniformisation de la taille des agences vers de petites structures.

En fait dans ce genre d'étude, la principale difficulté provient des frontières sectorielles, qui ne sont plus aussi bien tracées qu'elles ont pu l'être à une certaine époque. Ces dernières années, les assureurs (AGF, Groupama, Axa, etc) ont multiplié les offres sur le marché des produits financiers ; la grande distribution (Carrefour, Auchan, etc) a également investi le domaine en développant des services financiers adaptés à sa clientèle. Ces nouveaux entrants sont absents de notre comptabilité. L'offre de services bancaires n'a jamais semblé aussi diversifiée et éclatée qu'aujourd'hui. Et force est de constater qu'elle ne simplifie pas le travail des chercheurs. Ainsi, une partie de l'offre échappe désormais aux nomenclatures traditionnelles d'activités par le fait qu'elles sont confectionnées sur la base d'une déclaration d'activité principale des établissements.

Quand les localisations de l'activité financière et de l'offre bancaire disent la même chose...

Une telle analyse peut difficilement se passer d'un coup d'œil rapide sur les tendances récentes de l'emploi (ESP)⁴ total. Sa dynamique géographique n'indique pas d'inflexions majeures par rapport à la période précédente **[Tab. 1]**. Paris continue de perdre de l'emploi entre 1999 et 2006, à un rythme annuel qui laisse cependant penser à un début de tassement du phénomène. Au risque de s'engager dans une bataille de chiffres, on peut légitimement estimer que l'hémorragie (-37 000 emplois) a été relativement contenue, contrairement à la période précédente. Le mouvement de déconcentration se poursuit au bénéfice des deux couronnes, qui participent dans des proportions comparables à la progression de l'emploi régional. Dans le détail, on observe une croissance annuelle moyenne légèrement supérieure en deuxième couronne, qu'il faut certainement interpréter comme une accélération de la périurbanisation de l'emploi. Deux départements – Seine-et-Marne et surtout Val d'Oise – sont particulièrement concernés (+ 100 000 emplois à eux deux, en 7 ans), mais sont néanmoins devancés par les Hauts-de-Seine pour la plus forte contribution à la progression de l'emploi régional.

S'il est toujours difficile de qualifier avec des mots justes l'ampleur des recompositions, les classements servent en général à remettre un peu d'ordre. À ce niveau, l'évolution la plus remarquable provient du fait que Paris compte désormais moins d'emplois que sa deuxième couronne de banlieues, et qu'au tournant du siècle, elle se range derrière ses deux couronnes quand on retient ce découpage. Ce glissement, si anecdotique soit-il, est certainement irréversible et force à revoir les schémas d'organisation régionale du marché du travail. Etablit-il pour autant un nouveau rapport de force économique au sein de l'espace régional ?

L'analyse des localisations du secteur financier fournit un début de réponse **[Tab. 2]**. En fait, une partie des tendances précédentes sont contredites, à l'exception notable de la situation parisienne. Comme pour l'ESP, les effectifs de la capitale s'amenuisent dans un marché sectoriel de l'emploi pourtant dynamique (+ 1%/an en Île-de-France). Malgré ce recul, Paris forme, de très loin encore, le premier lieu d'emploi des salariés du secteur quand la deuxième couronne en capte à peine plus de 12%. Et dans son cas, les données ne signalent même pas l'amorce d'un éventuel partage. En fait, tout semble indiquer que l'espace financier de la métropole est une affaire entre Paris et ses départements frontaliers. Ces derniers enregistrent les variations positives les plus spectaculaires, signe que le franchissement du périphérique est en marche et qu'il ne concerne pas seulement sa partie ouest : Val-de-Marne et Seine-Saint-Denis réunis gagnent presque autant de salariés que les Hauts-de-Seine, grand vainqueur de la recomposition qui s'est jouée au cours de ces sept années. C'est d'ailleurs l'élément le plus saisissant de cette nouvelle géographie. Elle a évolué en opérant un léger

⁴ On rappelle que l'emploi réfère ici à l'Emploi Salarié Privé total. Afin d'alléger la lecture, on parlera parfois d'ESP.

basculement ayant pour principal effet de donner au département des Hauts-de-Seine ce que Paris a perdu, du moins en termes quantitatif. Au final, l'assiette régionale de l'activité ne s'est guère déplacée, à cette échelle d'observation du moins. Et si une analyse à la commune apporterait fort probablement de meilleures certitudes à ce propos, ce résultat va dans le sens de la thèse évoquée précédemment d'un débordement du centre vers l'ouest, et donc d'un dispositif régional où les parties centrales tiennent toujours les rênes de l'activité économique.

L'examen de la centralité économique des villes-centres, lorsqu'il est conduit en fonction de la localisation des services à forte valeur ajoutée, s'arrête dans beaucoup de travaux à cette première approche sectorielle, même si récemment les analyses fonctionnelles ont enrichi la démonstration (Julien, 1995). Ce qu'on retient dans le cas du secteur financier parisien, c'est d'abord son extrême concentration géographique et sa faible diffusion en dehors des limites du centre élargi des affaires, qu'on pourrait certainement expliquer par la recherche de rendements croissants. Il est probable que dans le détail, les schémas de localisation montrent davantage de complexité, ou bien même obéissent à des comportements antagonistes selon qu'on parle des banques d'affaires ou bien de banques de dépôt, et des fonctions centrales ou bien de *back office* (Shearmur et Alvergne, 2002). Ces résultats, par exemple, ont de quoi surprendre étant donné qu'une partie non négligeable de l'activité s'adresse à une clientèle – ménages et petites entreprises – majoritairement banlieusarde, par le biais de réseaux d'agences implantés auprès d'elle. S'agissant d'un service de proximité, on s'attend à une déconcentration plus avancée, et à des comportements qui produisent, globalement, moins de différenciations spatiales.

Le recours à l'offre bancaire – par l'intermédiaire de la localisation du réseau d'agences et donc des prestations aux particuliers – vient donc en complément de notre première approche, plus classique, par les données d'emploi. En combinant les deux, la démarche cherche à intégrer une dimension supplémentaire – le lieu de consommation du service – à l'analyse des localisations de l'espace productif, et ceci dans l'espoir de donner un point de vue encore plus précis sur la nature de la centralité économique parisienne.

Le réseau francilien d'agences bancaires, en 1999, comptait 5 065 établissements ; il s'est enrichi de 425 agences en sept ans [Tab. 3]. Dans les faits, les créations d'agence ont été largement supérieures à ce chiffre, qui est le résultat du solde entre les ouvertures et les fermetures. La tendance nationale à la densification du réseau, que nous évoquions en introduction, est bien confirmée au niveau régional et elle concerne toutes les banques à une ou deux exceptions près. On l'a dit, ce développement peut paraître contre intuitif parce qu'il intervient au moment où le paysage bancaire français n'a jamais été aussi concentré – mouvement qui s'accompagne très souvent de restructurations négatives pour les réseaux par élimination des doublons – et alors que le système de banque directe (sans agence) s'est mis en place avec la montée en puissance des nouvelles technologies d'information et de communication. Par-delà les caractéristiques du parc national d'agences, cette expansion du réseau a répondu à la volonté des banques de développer des relations contractuelles de plus en plus personnalisées, afin d'être en adéquation avec les besoins, le suivi et la fidélisation des clients. Cette démarche a ainsi donné de l'importance au travail effectué en agence.

Au plan géographique, la répartition des agences bancaires permet, dans une première lecture, de montrer des éléments que les données d'emploi, à ce niveau d'agrégation, éludaient. Malgré la très faible diffusion de l'emploi sectoriel, l'offre bancaire est très loin d'être absente en grande couronne. Elle représente simplement un faible volume de salariés dans les données sectorielles. Car en 2006, elle rassemble 42,7% de tout l'équipement bancaire francilien et elle se classe nettement devant les trois départements de la petite couronne, et Paris. En fait, cette situation inversée est plutôt rassurante quand on raisonne du point de vue de l'accessibilité aux services bancaires de proximité à petite échelle. La grande couronne n'est pas un désert bancaire. Dans son cas, sa part régionale d'agences

est sensiblement équivalente à sa part de population ; sachant que la configuration du réseau des succursales bancaires répond justement au besoin d'être au plus près de sa clientèle, cette adéquation n'est pas en contradiction avec ce que les théories de la localisation prédisent. On sait depuis longtemps que la localisation des services aux ménages a pour principe fondamental de se rapprocher du consommateur final, en particulier quand il s'agit de prestations faiblement différenciées. Dans les départements de la petite couronne comme à Paris cependant, des distorsions entre le niveau d'équipement bancaire et la distribution de la population sont plus visibles et persistent entre 1999 et 2006. Les dynamiques spatiales de population et du réseau d'agences sur la période confortent cette situation. Si Paris participe faiblement à la croissance régionale de la population, elle retient en revanche une part appréciable de la croissance d'agences (22,7%). En première couronne, l'effet inverse se produit : les dynamiques de population lui sont très favorables – tout près de la moitié des gains – mais seulement un tiers de la croissance de l'équipement bancaire s'y est localisé. Dans les parties urbaines denses, on pressent donc que la répartition de l'offre de services bancaires intègre d'autres dimensions que le simple volume de clients résidents potentiels. Le niveau départemental apporte des précisions utiles à ce propos et la densité résidentielle par agence en donne une bonne appréciation [Tab. 4]. Elle se calcule en divisant la population résidente par le stock d'agences disponibles par unité administrative, et permet de raisonner en fonction d'un niveau de bancarisation moyen. Plus la densité résidentielle par agence est faible, et plus on estime que la consommation en services bancaires par habitant est élevée. Autrement dit, on considèrera « surbancarisées » les zones très bien équipées en succursales dans lesquelles un plus petit nombre de clients suffit à faire vivre une agence. Inversement, la « sous-bancarisation » va plutôt faire référence à des zones où la densité résidentielle par agence est élevée.

Les résultats obtenus confirment la formidable attraction parisienne pour l'équipement bancaire. La « surbancarisation » du territoire parisien est une pièce supplémentaire à verser en faveur du maintien de sa centralité économique, non seulement en tant qu'espace de production des services bancaires, mais aussi en tant qu'espace de consommation de ces services. En effet comment expliquer une telle densité bancaire ? Bien entendu, les ménages aisés y sont nettement surreprésentés et la relation étroite entre le niveau de bancarisation parisien et la composition sociale de sa population est évidente (François et al., 2007). Paris, et c'est une deuxième explication, est également un espace de consommation de services bancaires pour une partie des actifs qui s'y déplacent quotidiennement, et ceci en dépit du fait que dans les pratiques, la recherche de prestations s'effectue de préférence à proximité du lieu de résidence. Plus généralement, le niveau de bancarisation parisien tient aussi à l'espace de convergence de flux, en tout genre, que constitue le territoire de la capitale. Ce dernier demeure un espace touristique et d'affaires hors du commun, qui attire une clientèle consommatrice supplémentaire. Ainsi donc, la double démarche, par le repérage de l'espace productif du secteur financier d'une part, puis par la localisation des lieux préférentiels de consommation des services bancaires d'autre part, appuie l'idée d'une centralité économique parisienne, sinon intacte, du moins toujours très structurante.

Pour le reste, les écarts de densité bancaire d'un département à l'autre renvoient à des éléments bien connus de la géographie sociale francilienne. La situation de la Seine-Saint-Denis, avec une densité très supérieure au niveau régional, y compris lorsqu'on retire Paris, est un témoignage de plus des difficultés de développement que ce département rencontre. Elle soulève plusieurs questions. La première est de savoir si la couverture bancaire en place porte préjudice aux populations locales pour l'accès à certains services. Car s'il y a bien une progression du nombre d'agences, elle n'empêche pas le creusement des écarts de densité avec la plupart des autres départements. Pendant que la Seine-Saint-Denis accueillait une agence pour 2 948 résidents supplémentaires sur la période, le Val d'Oise, deuxième département le plus faiblement bancarisé, en accueillait une pour 1 394, et l'Essonne, pourtant seul département où la bancarisation stagne, une pour 2 372. En supposant que les expansions du réseau d'agences se soient faites sur la base d'informations relatives à la composition sociale et aux revenus des ménages, ce qui est fort probable, une deuxième interprétation possible

peut alors faire craindre à un appauvrissement général de ce territoire. Globalement, les niveaux de bancarisation départementaux reproduisent la division socio-économique qu'on connaît de l'espace régional, et font notamment ressortir le quadrant sud-ouest qui concentre de manière disproportionnée les richesses ; en 2006, le département des Hauts-de-Seine en première couronne et celui des Yvelines en deuxième couronne présentent des densités nettement inférieures à la densité régionale moyenne, une fois Paris exclu du calcul. La Seine-et-Marne est également dans cette situation, mais pour d'autres raisons que les deux départements précédents.

En banlieue, la diffusion des services financiers et bancaires fait-elle rayonner les polarités émergentes ? Illustration à partir du cas de deux villes nouvelles.

Outre la mise à l'épreuve de la centralité, un autre volet récurrent de la nouvelle configuration économique des espaces métropolitains concerne leur multipolarisation. La situation de la métropole parisienne de ce point de vue est l'objet de discussions persistantes sur ses caractéristiques précises. On a aujourd'hui à notre disposition suffisamment d'outils méthodologiques pour faire émerger, d'une manière ou d'une autre, une certaine quantité de pôles en banlieue proche ou en périphérie, et pouvoir dire ensuite que la diffusion des activités profite en premier lieu à ces pôles. C'est indéniable, et en ce sens, la multipolarisation existe. Ce constat n'empêche pas une nuance de taille : la disposition géographique de ces pôles montre qu'une bonne partie d'entre eux sont voisins des quartiers d'affaires parisiens à un point tel que la figure dominante de l'espace économique parisien est plus son aspect monolithique que son caractère multipolaire. Ceci étant dit, plus éloignées de ce centre, des polarités secondaires existent et proposent désormais de véritables alternatives en matière de localisation périphérique. Leur rôle s'est accru rapidement au cours des trente dernières années, car pour la plupart, elles étaient encore à l'état larvaire à ce moment-là. Bien aidées par la planification, les cinq villes nouvelles franciliennes font partie de ce lot.

Conçues pour proposer des solutions en faveur d'un rééquilibrage du développement régional, elles ressortent aujourd'hui de toutes les analyses. Qu'on raisonne en termes d'offre d'emploi ou bien en matière de pouvoir polarisant sur l'espace environnant, les résultats sont plutôt convaincants : les villes nouvelles, avec des nuances appréciables de l'une à l'autre, répondent bien à la définition qu'on donne habituellement d'un pôle d'activité (Berroir, Cattan, Saint-Julien, 2004). Il faut cependant produire un examen plus détaillé de leur situation économique, des activités qu'elles attirent, pour éclairer la place réellement occupée dans la sphère productive régionale. Pour ce qui est des emplois attirés, si la masse est bien là, l'analyse du contenu laisse perplexe quant à l'éventuel contrepoids que ces villes nouvelles pourraient constituer face à la centralité parisienne. Les indicateurs qu'on mobilise pour ce genre de vérifications ne trompent pas : à la lecture des données du dernier recensement, la part de cadre dans l'emploi, à une exception près (Saint-Quentin-en-Yvelines), se situe dans la moyenne régionale sinon en dessous, et les fonctions métropolitaines supérieures, véritables marqueurs de la centralité, y sont dans l'ensemble faiblement représentées (Davezies, 2004). On pourrait facilement imaginer dans le cas des villes nouvelles, et compte tenu de leur forte croissance démographique, qu'il faut plutôt regarder du côté de la demande locale, et donc des services aux ménages, pour expliquer la croissance rapide de l'activité économique. Or, quand on passe au peigne fin le niveau d'équipement en services directs à la population, on constate un certain déficit dans plusieurs domaines. Et ce déficit concerne justement des secteurs censés produire de la centralité.

Suivant la même démarche que dans la partie précédente, l'exercice auquel on se livre cherche à montrer comment les activités financières d'une part, l'offre bancaire d'autre part, intègrent dans leur stratégie d'implantation l'effet polarisateur des villes nouvelles et contribuent à la formation de ces nouvelles centralités. On s'attarde à la situation de deux d'entre elles, Marne-la-Vallée (MLV) dans la

partie Est de l'agglomération, et Saint-Quentin-en-Yvelines (SQY) dans sa partie Sud-ouest. La première est de loin la plus peuplée (276 000 habitants) et la deuxième considérée parmi les pôles périphériques les plus productifs. Que nous apprennent les dynamiques démographiques et économiques récentes à leur sujet ? De toutes les villes nouvelles, Marne-la-Vallée est celle qui enregistre la plus forte progression de population (+ 30 000) entre 1999 et 2006, pendant que la dynamique démographique de Saint-Quentin-en-Yvelines, avec un gain inférieur 4 000, montre des signes d'essoufflement. Cette dernière progresse à un rythme plus lent que celui de la région, et encore plus de la grande couronne. Pour ce qui est de l'emploi salarié privé en revanche, MLV comme SQE sont très bien servis par le desserrement de l'emploi, et renforcent dans des proportions comparables leur position comme pôle d'emploi de deuxième couronne (13,4% de l'emploi des départements de deuxième couronne en 1999, 14,4% en 2006).

L'évolution récente de la distribution des activités financières et de l'offre bancaire dans ces deux villes nouvelles va dans le sens des remarques de Davezies sur leur profil respectif [Tab. 5]. Elles contribuent faiblement à l'accueil des secteurs d'activité typiquement métropolitains : l'une comme l'autre ne présente pas de spécialisations dans la localisation de l'activité financière, en 1999 comme en 2006. Quand on prend la plus « apte » des deux, Saint-Quentin-en-Yvelines, on doit exclure Paris du calcul pour que celle-ci émerge comme un pôle financier, de banlieue seulement. Et encore là, la redistribution récente ne s'est pas faite à son avantage puisque sa spécialisation relative est en baisse. Du côté de l'offre bancaire maintenant, leur niveau de bancarisation respectif n'atteignait pas le niveau moyen régional en 1999, mais la progression dans la période qui suit est spectaculaire. Le solde d'agences laisse penser que les réseaux bancaires ont procédé à un rattrapage, à une mise à niveau de l'équipement dans des territoires particulièrement dynamiques et moins bien couverts en début de la période, surtout dans le cas de Marne-la-Vallée. Sept ans plus tard, la densité de SQE s'approche de celle de son environnement immédiat, quand ce même indicateur met toujours MLV à distance du sien, et de la moyenne régionale. Cet écart persistant entre les deux villes nouvelles a certainement plusieurs explications : il peut s'interpréter à la lumière des liens de dépendance encore forts qu'une bonne partie des actifs de Marne-la-Vallée entretenaient avec Paris, contrairement à Saint-Quentin (Berroir, Cattan, Saint-Julien, *op. cit.*). Autrement dit, les opportunités de consommation de services bancaires des actifs de MLV à Paris sont supérieures à celles des actifs de SQE. Enfin, et c'est une autre explication, les villes nouvelles en définitive ressemblent beaucoup « aux banlieues qui les ont adoptées », pour reprendre l'expression de Davezies à leur propos. Or, Saint-Quentin a été adoptée par une banlieue privilégiée, accueillant une plus forte proportion de populations cadres et d'activités à forte valeur ajoutée. Ce n'est pas le cas de Marne-la-Vallée. Et si Saint-Quentin donne aujourd'hui de meilleures garanties pour être un pôle financier de banlieue, ce n'est pas tant par son rayonnement sur l'espace environnant que par sa volonté de s'y conformer.

Conclusion

Dans une période où la mainmise du secteur financier sur l'économie se conteste difficilement, la géographie parisienne de l'activité accrédite une autre évidence : le pouvoir financier appartient toujours aux espaces centraux, malgré certains réaménagements. Les localisations de la production des services financiers d'une part, et de l'offre directe de services bancaires d'autre part appuient l'idée, parfois incertaine, de la permanence de la centralité économique parisienne. Elle est ici confortée par une double approche : une première visant à délimiter l'espace productif, une deuxième cherchant plutôt à évaluer les lieux privilégiés de la consommation des services bancaires s'adressant aux particuliers. Ce faisant, on est aux portes d'un des débats les plus animés de la géographie économique, qui tend à montrer la dissociation géographique croissante entre les espaces de production et les espaces de consommation. L'examen des localisations du secteur financier francilien et celle des établissements bancaires censés répondre aux besoins des populations locales offre des pistes de réflexion supplémentaire sur cette question. Si les localisations ne disent évidemment rien

du montant de revenus d'opérations bancaires, le niveau de bancarisation de la capitale, à la hausse, invite néanmoins à des mises en garde sur l'idée d'évasion de ses revenus.

Les données d'emploi et de l'offre bancaire laissent perplexes sur l'éventualité de voir surgir, dans un horizon rapproché, des pôles de services financiers dans les parties périurbaines de la métropole. Probablement qu'à ce niveau, d'autres facteurs entrent en jeu, comme les problèmes de recrutement de main-d'œuvre par exemple. La reconfiguration de l'espace financier procède de toute évidence par un débordement sur le voisinage des espaces initiaux de production plutôt que par « saut de mouton ». Quant au niveau de l'offre bancaire des villes nouvelles, il s'explique également par la réalité de territoires où les conditions de localisation divergent des parties plus denses, et dans lesquels le schéma « cristallin » s'applique mieux. Pour s'en assurer, il faudrait poursuivre les analyses à l'échelle communale. Car, et c'est bien là le risque de ce genre d'étude, à raisonner sur des espaces aussi vastes que des départements ou bien des groupes de communes, on perd le contact avec les facteurs locaux de localisation.

Tableaux et figures

Tableau. 1 : Répartition géographique et variation de l'emploi salarié privé total en Île-de-France, 1999-2006.

| | Emploi Salarié Privé | | | |
|------------------|---|----------------|-------------------|----------------------|
| | Effectifs en milliers (part régionale en %) | | (en %) | |
| | 1999 | 2006 | TVAM 1999-2006 | Part CR 1999-2006 |
| Paris | 1271,3 (33,5) | 1234,2 (30,5) | -0,42 | -14,8 |
| 1ère Couronne | 1368,3 (36,0) | 1504,8 (37,1) | 1,37 | 54,4 |
| 92 | 728,6 | 788,0 | 1,13 | 23,7 |
| 93 | 332,6 | 373,9 | 1,69 | 16,5 |
| 94 | 307,1 | 342,9 | 1,59 | 14,3 |
| 2ème Couronne | 1160,7 (30,5) | 1312,3 (32,4) | 1,77 | 60,4 |
| 77 | 271,5 | 313,8 | 2,09 | 16,9 |
| 78 | 371,5 | 397,3 | 0,97 | 10,3 |
| 91 | 278,3 | 304,0 | 1,27 | 10,2 |
| 95 | 239,4 | 297,2 | 3,14 | 23,0 |
| TOTAL IDF | 3 800,3 | 4 051,3 | 0,92 | 100 |

Sources : Unedic et calcul de l'auteur

TVAM : Taux de variation annuel moyen

Part CR : Part de la Croissance Régionale captée

Tableau. 2 : Répartition géographique et variation des emplois dans le secteur financier en Île-de-France, 1999-2006.

| | Activités financières | | |
|------------------|---|--------------|-------------------|
| | Effectifs en milliers (Part régionale en %) | | (en %) |
| | 1999 | 2006 | TVAM 1999-2006 |
| Paris | 91,1 (57,9) | 82,3 (48,8) | -1,44 |
| 1ère Couronne | 45,9 (29,2) | 65,3 (38,7) | 5,17 |
| 92 | 31,1 | 42,1 | 4,42 |
| 93 | 6,0 | 8,9 | 5,96 |
| 94 | 8,8 | 14,3 | 7,18 |
| 2ème Couronne | 20,3 (12,9) | 21,1 (12,5) | 0,55 |
| 77 | 3,4 | 3,9 | 2,13 |
| 78 | 6,8 | 7,6 | 1,48 |
| 91 | 6,1 | 5,4 | -1,77 |
| 95 | 3,9 | 4,2 | 0,92 |
| TOTAL IDF | 157,3 | 168,7 | 1,00 |

Sources : Unedic et calcul de l'auteur

TVAM : Taux de variation annuel moyen

Tableau. 3 : Répartition géographique et variation de l'équipement bancaire en Île-de-France, 1999-2006.

| | Stock d'agences (Part régionale en %) | | Population en % | | Part de la croissance régionale 1999-2006 (en %) | |
|------------------|---------------------------------------|--------------|-----------------|--------------|--|--------------|
| | 1999 | 2006 | 1999 | 2006 | Agences | Population |
| | Paris | 1 329 (26,2) | 1 423 (26,0) | 19,4 | 18,9 | 22,7 |
| 1ère Couronne | 1 586 (31,3) | 1 715 (31,3) | 36,9 | 37,5 | 31,1 | 49,5 |
| 2ème Couronne | 2 150 (42,5) | 2 342 (42,7) | 43,7 | 43,6 | 46,3 | 40,8 |
| TOTAL IDF | 5 065 | 5 480 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Base laboratoire C.R.E.T.E.I.L.-UP12, 31/12/2006, d'après le FIB, SIRENE et INSEE (Population)

Tableau. 4 : Niveau d'équipement bancaire par département en Île-de-France, 1999-2006.

| Départements | Densité (résidents/agence) | | Variation Nb d'ag. 1999-2006 | Densité (Nv résidents/ solde agences) |
|-----------------------|----------------------------|--------------|---------------------------------|--|
| | 1999 | 2006 | | |
| Paris | 1 599 | 1 533 | 94 | 507 |
| 1ère Couronne | | | | |
| Hauts-de-Seine | 2 145 | 2 113 | 61 | 1 757 |
| Val-de-Marne | 2 515 | 2 502 | 31 | 2 293 |
| Seine-St-Denis | 3 201 | 3 181 | 37 | 2 948 |
| 2ème Couronne | | | | |
| Seine-et-Marne | 2 037 | 1 996 | 52 | 1 533 |
| Yvelines | 2 052 | 1 896 | 76 | 546 |
| Essone | 2 320 | 2 322 | 27 | 2 372 |
| Val d'Oise | 2 664 | 2 560 | 37 | 1 394 |
| IDF | 2162 | 2104 | 415 | 1 399 |
| IDF sans Paris | 2 363 | 2 305 | 321 | 1 633 |

Base laboratoire C.R.E.T.E.I.L.-UP12, 31/12/2006, d'après le FIB, SIRENE et INSEE (Population)

Tableau. 5 : Situation de deux villes nouvelles pour la localisation de l'activité financière et de l'offre bancaire en Île-de-France, 1999-2006.

| | QS Activités financières | | | | Banque de détail | | |
|------------------------|--------------------------|------|----------------|-------|------------------|------|----------------------------|
| | IDF | | IDF Sans Paris | | Densité | | Evolution ag. 1999-2006 |
| | 1999 | 2006 | 1999 | 2006 | 1999 | 2006 | |
| Marne-la-Vallée | 54,0 | 62,3 | 85,4 | 84,6 | 2491 | 2180 | 28 |
| St-Quentin-en-Yvelines | 92,0 | 81,1 | 145,5 | 110,1 | 2196 | 1954 | 10 |

Base laboratoire C.R.E.T.E.I.L.-UP12, 31/12/2006, d'après le FIB, SIRENE, Unedic et INSEE (Population)

QS : Quotient de spécialisation, permet de calculer la spécialisation relative d'un lieu j pour une activité i au sein d'un ensemble géographique de référence. Une valeur supérieure à 100 indique que la part de l'activité dans l'emploi total est supérieure à ce qu'elle est dans l'emploi total de l'ensemble géographique de référence.

Bibliographie

Aguilera, A., Wenglenski, S. et Proulhac, L., « Employment suburbanisation, reverse commuting and travel behaviour by residents of the central city in the Paris metropolitan area », *Transportation Research Part A*, 43, 2009, p.685-691.

Apparicio, P., et Seguin, A-M., « L'accessibilité aux services de proximité dans les espaces de pauvreté de l'île de Montréal », in Thériault, M., et Des Rosiers, F., (Ed.), *Information géographique et dynamiques urbaines 2*, Paris, Lavoisier, 2008, p. 69-89.

Argent, N., « A global model or a scaled-down version?: geographies of convergence and divergence in the Australian retail banking sector », *Geoforum*, 33, 2002, p. 315-334.

Berroir, S., Cattan, N., et Saint-Julien, T. « La contribution des villes nouvelles au polycentrisme francilien : l'exemple de la polarisation liée à l'emploi », *Espaces et Sociétés*, 119, 2004, p. 113-133.

Bogart, W.T.; *Don't call it sprawl, Metropolitan structure in the twenty-first century*, Cambridge (US), Cambridge University Press, 2006.

Boiteux-Orain, C., *Economie urbaine et services supérieurs, Analyse des dynamiques intra-métropolitaines en Île-de-France*. Thèse de Doctorat en Économie, Université de Bourgogne, Dijon, 2005.

Davezies, L., « L'économie des Villes Nouvelles trente ans après : Ce que deviennent des filles de polytechniciens adoptées par la banlieue », *Pouvoirs locaux*, 60, 2004, p. 219-227.

Davezies, L., « La métropole parisienne : une maladie orpheline ? », *Espaces et Sociétés*, 136-137, 2009, p. 219-227.

Figlio, D.N., et Genshlea, J.W., « Bank consolidations and minority neighborhoods », *Journal of Urban Economics*, 45, 1999, p. 474-489.

François, J-C., et al., « Riches et pauvres en Île-de-France : formes et sens des voisinages », in Saint-Julien, T., et Le Goix, R., (Ed.), *La métropole parisienne, centralités, inégalités, proximités*, Paris, Belin, 2007, p. 113-136.

Gilli, F., *Choix de localisation des entreprises et périurbanisation des emplois*. Thèse de Doctorat en Économie, Université de Sciences et Technologie, Lille, 2004.

Halbert, L., *Densité, desserrement, polycentrisme et transformation économique des aires métropolitaines : Interpréter la concentration des activités d'intermédiation dans la zone centrale de la région francilienne*. Thèse de Doctorat en Géographie, Université Paris-I Panthéon-Sorbonne, Paris, 2004.

Huriot, J-M., et Bourdeau-Lepage, L., *Economie des villes contemporaines*, Paris, Economica, 2009.

Julien, P., « French towns, higher urban functions and strategic employment », *Urban Studies*, 32, 2, 1995, p. 401-423.

Leyshon, A., French, S., et Signoretta, P., « Financial exclusion and the geography of bank and building society branch closure in Britain », *Transaction of the Insititute of Britich Geographers*, 33, 2008, p. 447-465.

Macintyre, S., Macdonald, L., et Ellaway, A., « Do poorer people have poorer access to local resources and facilities? The distribution of local resources by area deprivation in Glasgow, Scotland », *Social Science and Medicine*, 67, 2008, p. 900-914.

Morrison, P.S. et O'Brien, R., « Bank branch closures in New Zealand : the application of a spatial interaction model », *Applied Geography*, 21, 2001, p. 301-330.

Motte-Baumvol, B., « L'accès des ménages aux services dans l'espace périurbain francilien », *Strates*, 14, 2008, p. 149-163.

Orfeuil, J-P., *Stratégies de localisation, ménages et services dans l'espace urbain*, Paris, La Documentation Française, 2000.

Sassen, S., *The Global City: New York, Tokyo, London*, Princeton : NJ, Princeton University Press, 1991.

Shearmur, R., et Coffey, W., « Où sont les activités économiques », in Thériault, M., et Des Rosiers, F., (Ed.), *Information géographique et dynamiques urbaines 2*, Paris, Lavoisier, 2008, p. 69-89.

Shearmur, R., et Alvergne, C., « Intrametropolitan patterns of high-order business service location: A comparative study of seventeen sectors in Ile-de-France », *Urban studies*, 39, 7, 2002, p. 1143-1163.