

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 54 (1974)
Heft: 3

Artikel: Les problèmes d'implantation des moyennes et petites entreprises
Autor: Altersohn, C.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-886364>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 11.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Les problèmes d'implantation des moyennes et petites entreprises

Il existe en France environ 70 000 entreprises industrielles qui occupent de 10 à 100 salariés. Leur effectif moyen est de 47 personnes. C'est à cet ensemble que correspond la notion de moyenne et petite industrie. Cette définition quantitative n'a, bien entendu, qu'une valeur statistique. Nous verrons plus loin que des critères qualitatifs sont plus pertinents lorsqu'il s'agit de faire apparaître les caractéristiques spécifiques de cette « MPI ».

En dépit de leurs faibles dimensions individuelles, ces entreprises représentent un poids économique considérable sur le plan national, au niveau régional et plus encore dans le contexte local où elles exercent leurs activités. En milieu rural, il est fréquent qu'une ou deux petites unités de production assurent une partie importante de l'emploi non agricole sur une zone relativement étendue. Dans les villes moyennes et dans les plus grandes agglomérations, le développement des moyennes et petites industries constitue un élément d'équilibre indispensable. Un dosage de grandes et de petites unités de production appartenant à des secteurs différents contribue à stabiliser le marché du travail et permet d'éviter que la prospérité de la ville concernée ne soit trop dépendante de celle de ses principaux employeurs.

Une politique de développement régional ou d'aménagement urbain bien conduite doit donc s'attacher à tout ce qui peut faciliter la bonne marche et la croissance de ces entreprises petites ou moyennes.

Or, les problèmes d'implantation des entreprises qui font partie de la MPI ne sont pas toujours faciles à résoudre car elles n'ont pas tout à fait les mêmes comportements et, bien entendu, n'ont pas les mêmes possibilités que les grandes affaires. Il en résulte parfois des choix délicats, aussi bien pour les collectivités et les organismes qui sont promoteurs de zones d'activités que pour les industriels eux-mêmes.

Sans faire preuve de trop d'ambition, nous essaierons de montrer comment ces problèmes se posent à l'heure actuelle et comment il peut être envisagé de leur apporter des solutions adaptées ou même originales :

- en concevant des zones industrielles qui répondent particulièrement aux besoins des entreprises visées,
- en prévoyant éventuellement d'autres modes de répartition dans l'espace des activités industrielles.

On peut tout d'abord se demander s'il est souhaitable de réserver, en matière d'occupation des sols, un traitement particulier aux entreprises de petites et moyennes dimensions. N'est-ce pas les encourager au repli sur elles-mêmes en réduisant leurs possibilités de contact avec les firmes plus importantes, en leur assurant des protections qui les inciteraient à ne pas se développer ?

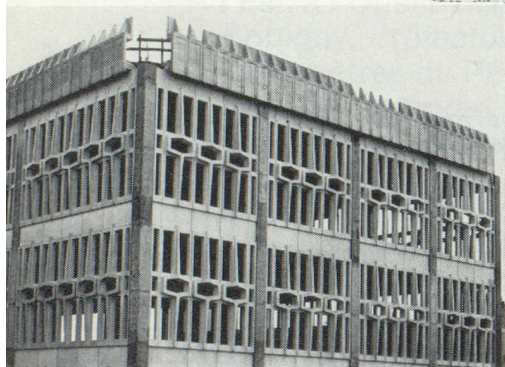
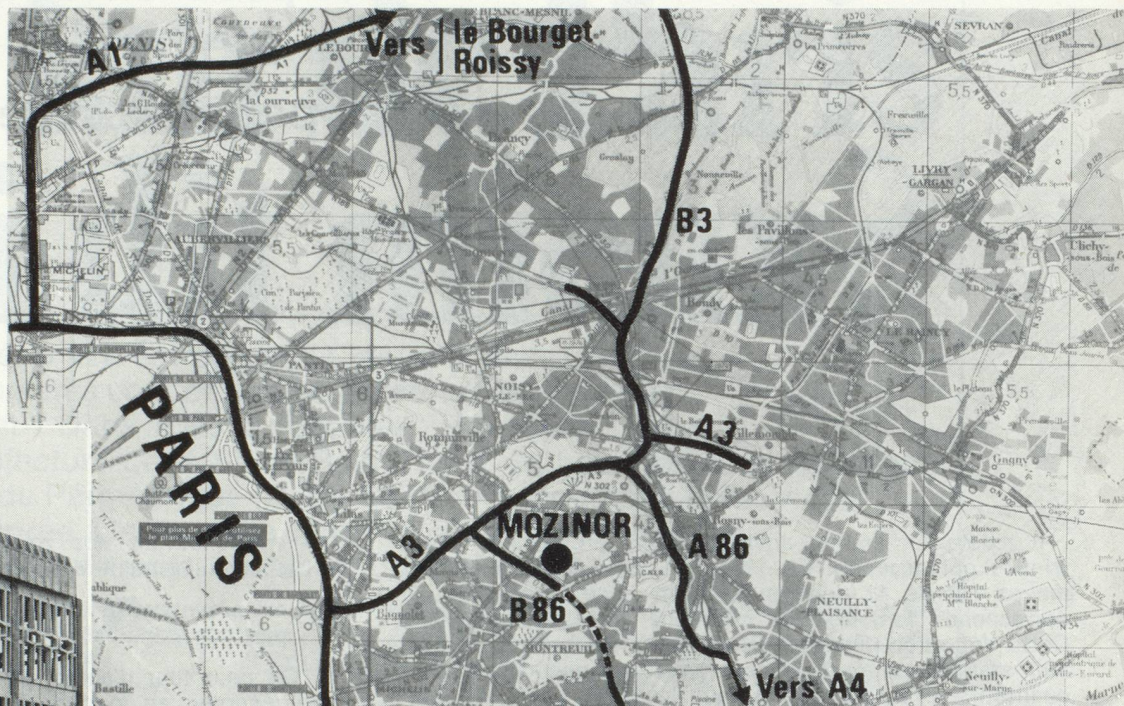
Mais, d'un autre côté, il paraît difficile de ne pas prendre en compte les caractéristiques d'organisation et de comportement que présentent les entreprises MPI.

La concentration des responsabilités sur un seul homme ou sur une toute petite équipe, l'inexistence ou la faiblesse des moyens affectés aux tâches fonctionnelles ne sont pas sans conséquences sur les choix de localisation. Les facteurs d'ordre personnel, y compris les considérations extra-professionnelles, jouent un grand rôle dans les décisions prises par les dirigeants. Ces derniers sont trop souvent soumis à des horaires surchargés parce qu'ils traitent eux-mêmes une proportion excessive d'affaires, ne sachant pas ou ne pouvant pas déléguer. La proximité de la clientèle et des fournisseurs leur procure donc des économies de temps auxquelles ils sont très attachés. Elle est particulièrement nécessaire dans les nombreuses professions (sous-traitance, façonnage, imprimerie et, bien entendu, activités d'entretien et de réparation) où cette rapidité d'intervention auprès du client est considérée comme un atout commercial essentiel.

Les entreprises qui participent à des activités d'art et de haute créativité ou même celles qui sont simplement liées à l'évolution de la mode ont tendance à s'enraciner très profondément dans des quartiers où leur concentration facilite l'approvisionnement en matières premières, la conception des produits et le développement des échanges commerciaux. Les exemples les plus connus sont ceux du Sentier pour l'habillement et du Faubourg Saint-Antoine

industriels suisses

dans votre usine, sans feu rouge,



MOZINOR, la première zone industrielle construite à l'entrée Est de PARIS, est la zone d'activités la plus proche de la capitale.

A 4 km du périphérique, vous accédez, sans rupture de charge, quel que soit le tonnage de votre véhicule, de plain-pied à chacun des lots répartis sur quatre niveaux.

Ces 42.000 m² de locaux adaptés à tous usages industriels se caractérisent par :

- surcharge 3,5 t/m² au niveau 0, 2 t/m² en étages,
- hauteur sous plafond 6,30 m permettant la création de planchers intermédiaires,
- gaine technique avec tous fluides et évacuations,
- parkings,
- éclairage naturel,
- installations sprinklers,
- lots à partir de 500 m² adaptables à toute sujétion technique (seule l'industrie de première catégorie est exclue).

SERVICES COMMUNS de QUALITÉ (locaux d'accueil, techniques, voies d'accès, restaurants interentreprises, etc.).

ACCESSIBILITÉ EXCEPTIONNELLE par : autoroute, métro et autobus.

Pour tous renseignements détaillés s'adresser à la :

*Société Anonyme d'Économie Mixte pour l'Aménagement et le Développement Économique de MONTREUIL (SADEMO)
15, avenue de la Résistance, 93100 MONTREUIL-sous-BOIS
Téléphone : 858-68-89 ou 858-15-60*

pour l'ameublement à Paris ; mais on peut en citer bien d'autres dans les grands centres manufacturiers de province tels que Lyon et Roubaix-Tourcoing.

Bien évidemment, les relations du travail sont d'autant plus personnalisées au sein de l'entreprise MPI que son effectif est plus faible. Ce n'est pas seulement parce que la « valeur marchande » de la petite affaire dépend dans une très large mesure de la valeur technique et de l'attachement à la firme d'une sorte de « noyau dur » constitué par son personnel d'encadrement et ses ouvriers professionnels. C'est aussi parce que l'entreprise constitue une petite communauté où les facteurs humains peuvent parfois acquérir une importance que l'on retrouve plus rarement dans les établissements gérés par de grandes sociétés. La faible mobilité du personnel explique donc, elle aussi, la faible mobilité des petits établissements industriels. S'il est obligé de transférer ses installations, le patron sera contraint d'écarter toute solution qui ne recueillerait pas l'adhésion des collaborateurs dont il tient à conserver les services. On observera que cette nécessité de ménager les intérêts du personnel est ressentie tout particulièrement dans les branches où la pénurie de main-d'œuvre qualifiée est la plus forte. Dans les industries de sous-traitance où la survie de l'entreprise dépend de la possibilité de vendre les heures de travail correspondant au plein emploi du parc de machines disponible, cette préoccupation agit de façon aussi déterminante sur les choix de localisation que le désir de rester à proximité de la clientèle habituelle.

On constate donc que les moyennes et petites industries sont très dépendantes vis-à-vis de leur environnement en raison de leur organisation, de la nature de leurs activités, de leur position sur le marché, des relations humaines existant à l'intérieur de la communauté de travail.

L'occupation d'un emplacement situé en zone industrielle doit normalement leur procurer des avantages dont elles ne bénéficieraient pas si elles décidaient de s'implanter isolément, mais encore faut-il que cet environnement leur soit spécialement favorable.

Par rapport à une implantation isolée, la création ou le transfert d'un établissement sur une zone industrielle se traduit généralement par une réduction du prix des terrains et des frais d'aménagement. Les raccordements aux réseaux de distribution d'énergie et de fluides, les accès routiers et ferroviaires sont plus faciles à réaliser et moins coûteux. A condition, bien entendu, que l'entreprise puisse trouver un lot d'une surface correspondant à ses besoins d'espace, actuels et prévisibles, et que le cahier des charges ne lui impose pas des dépenses d'équipement qui ne seraient pas indispensables pour la catégorie d'activité en cause.

En général, ces conditions sont faciles à remplir (et le sont effectivement dans la pratique). Diverses techniques permettant de répartir les zones industrielles en lots de surface très variables avec toutefois un minimum qui tend à éliminer les très petites entreprises de type artisanal. De la même manière, les aménageurs s'efforcent d'éviter les investissements qui ne correspondraient pas aux besoins industriels courants lorsqu'ils ne souhaitent pas donner à la zone une vocation particulière ou réserver son accès à une clientèle privilégiée (entreprises de classe internationale ou pratiquant des technologies avancées par exemple).

Mais la petite ou moyenne entreprise est également très sensible aux problèmes de voisinage et il lui arrive souvent de redouter la proximité d'un établissement important, qui pourrait la concurrencer pour le recrutement de la main-d'œuvre et ne manquerait pas d'exercer une influence dominante sur la gestion ultérieure de l'ensemble de la zone.

D'autre part, et surtout, les petites affaires mettent en regard des avantages que peuvent leur apporter les opérations de « desserrement », leur permettant d'évacuer les secteurs urbains encombrés, les divers inconvénients qui peuvent résulter de l'éloignement des lieux où la vie économique est la plus active : difficultés de liaison, allongement des trajets pour le personnel, insuffisance des services disponibles sur les lieux de la nouvelle implantation.

Pour toutes ces raisons, les entreprises MPI ont tendance à rechercher de préférence des zones qui, sans être nécessairement petites, soient situées à une distance raisonnable du cœur des villes et bénéficient d'une très bonne desserte, notamment celles qui sont près des échangeurs d'autoroutes ou de nœuds de communications vastes. En outre, lorsqu'elles doivent s'installer sur une zone relativement importante, on peut envisager de les regrouper sur un secteur spécialement aménagé à leur intention et dont la gestion sera assurée dans des conditions particulières. C'est ainsi que la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lille-Roubaix-Tourcoing a fait de remarquables efforts pour faciliter par ce moyen la coexistence de grands établissements et d'unités plus petites sur les zones de Lille-Seclin, de Roubaix Est et sur celle en cours de réalisation de Wattrelos. De la même manière, une partie de la zone industrielle de Saint-Ouen-l'Aumône, située dans le périmètre de la Ville Nouvelle de Cergy-Pontoise, a fait l'objet d'une opération d'aménagement collectif dont la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises a pris l'initiative. Cette opération a permis de construire sur un terrain de 22 ha, 102 cellules de base selon des procédés normalisés à chaque cellule représentant une surface au sol de 540 m² avec possibilité d'extension ultérieure de même superficie. Ces locaux ont été occupés par 71 entreprises qui devaient abandonner leurs anciens locaux à Paris ou dans la très proche banlieue à raison d'un ou deux lots pour chacune. Des projets analogues sont en cours de préparation ou d'étude dans plusieurs endroits de la région parisienne.

Le regroupement de moyennes et petites industries sur une zone ou sur un secteur de zone spécialisé comporte aussi deux autres sortes d'avantages.

D'une part, ce regroupement est de nature à faciliter considérablement la réalisation des projets d'implantation.

Sur le plan administratif et juridique, les organismes promoteurs peuvent assister plus aisément les entreprises dans l'accomplissement des diverses démarches nécessaires (acquisition de la propriété du sol, permis de construire, autres autorisations imposées par les lois et règlements en vigueur).

Sur le plan financier, ces organismes peuvent également développer un rôle de conseil auprès des industriels et parfois même leur faciliter l'accès aux sources de crédit ou les orienter vers des formules de location-vente, voire de location pure et simple.

Sur le plan technique, la standardisation des bâtiments permet d'obtenir une meilleure utilisation des sols, de réduire les frais de construction, d'offrir ultérieurement des possibilités d'agrandissement ou de déplacement aux entreprises qui franchiront de nouveaux paliers de croissance.

D'autre part, il est plus aisé de faire participer un groupe d'entreprises relativement homogène par leur taille et leurs caractéristiques à la réalisation des services communs et d'équipements sociaux collectifs tels que :

— services de maintenance : nettoyage, entretien, gardiennage et sécurité, signalisation, station-service et centre de réparation pour les véhicules,

- centrale de chauffe et systèmes de distribution des fluides ou de l'air comprimé,
- organisation de stockage (entrepôt commun) et de dédouanement, ponts bascules,
- bureaux inter-entreprises comportant telex, services de dactylographie et de reprographie, salles de réunion,
- transports de personnel,
- services de médecine du travail,
- bureau d'accueil et de recrutement pour la main-d'œuvre,
- restaurants, cafétéria, crèches, locaux de détente et équipements sportifs (1).

Le développement des services communs ne doit pas être seulement considéré comme un facteur important d'amélioration du cadre de vie proposé aux entreprises et à leurs salariés. Il peut aussi devenir un élément de structuration en amorçant différentes formes de coopération technique ou commerciale entre des partenaires qui se sentiront plus solidaires les uns des autres. La principale difficulté que l'on rencontre habituellement pour monter ces projets d'équipements collectifs vient du fait que les acquéreurs de lots ne sont pas tous déjà connus au moment où le choix des investissements doit être décidé ou bien encore de la diversité des exigences manifestées par les industriels. Elle peut être surmontée en limitant la liste des équipements prévus dans un premier stade aux réalisations dont l'intérêt est le plus certain pour la catégorie d'entreprises que les promoteurs s'efforcent de toucher, en organisant ultérieurement une concertation très étroite, de manière telle que les industriels se sentent réellement porteurs des projets et responsables de leur gestion.

En dépit des efforts mentionnés ci-dessus, on peut se demander si la solution qui consiste dans l'affectation d'espaces réservés aux industriels, doit toujours être considérée comme la plus valable. Une séparation rigide par rapport aux autres modes d'occupation du sol (zones d'habitat, de commerces, d'activités tertiaires) se justifie lorsqu'il s'agit d'activités exigeant de larges emprises, comportant des nuisances ou créant des problèmes de transport et de circulation d'une ampleur particulière.

Par contre, pour les autres industries de type plus courant, on peut considérer que leur présence à l'intérieur des zones urbaines constitue un élément d'animation dont il serait regrettable de les priver. On peut aussi faire valoir que, d'un point de vue social ou sociologique, il n'est pas souhaitable que les travailleurs du secteur industriel vivent à l'écart du reste de la population et ne trouvent pas à proximité de leurs lieux de travail la plupart des commodités dont les autres habitants des villes peuvent bénéficier aisément.

Ces considérations semblent justifier l'effort et les recherches qui sont actuellement en cours pour réintégrer certaines activités industrielles dans la vie urbaine.

Reprenant l'exemple de ce qui s'est fait aux Etats-Unis, certaines villes nouvelles de la Région parisienne et de province doivent être dotées de zones ou de parcs d'activités mixtes, tertiaires et secondaires, qui seront eux-mêmes à proximité immédiate de zones d'habitat ou de centres commerciaux. Toutefois, la réalisation de ces zones d'activités mixtes se traduit par une augmentation

sensible de la charge foncière qui devra être supportée par les acquéreurs, puisqu'elles sont situées sur des terrains valant plus cher que ceux des zones industrielles périphériques. Ces zones d'activités mixtes risquent donc de n'être accessibles qu'à certaines formes d'industries très faiblement consommatrices d'espace ou réalisant des productions comportant une valeur ajoutée exceptionnellement forte. C'est ce qui explique le succès dans certains pays, tels que la Suède, des zones industrielles dites « verticales ». Il s'agit d'immeubles à destination industrielle qui sont conçus pour héberger une ou plusieurs entreprises à chaque niveau. Une zone de ce type est actuellement en voie d'achèvement à Montreuil. Il va de soi que la construction de tels ensembles n'est possible que sur des emplacements où les livraisons et les expéditions pourront être organisées sans gêne sensible pour la circulation. La zone industrielle verticale n'en est pas moins une formule d'avenir dans la mesure où elle devrait permettre le maintien d'un minimum d'activités industrielles dans les secteurs soumis à des opérations de rénovation urbaine qui en étaient traditionnellement pourvus.

En conclusion, nous souhaiterions appeler l'attention du lecteur sur les interactions qui peuvent exister entre les choix qui déterminent l'implantation des zones industrielles et ceux qui ont pour objet d'améliorer la qualité du tissu industriel tout en permettant une répartition équilibrée des activités dans l'espace.

Il est certain que la politique de conversion des activités minières et sidérurgiques menée en France depuis 1960 n'aurait pas été possible sans l'aménagement des vastes superficies nécessaires à l'accueil de nouvelles industries dans les régions touchées. D'autres industries relativement anciennes connaissent dans leurs principaux centres de production des conditions d'installation peu favorables à l'amélioration de leur productivité, ne serait-ce qu'en raison du manque de terrains disponibles qui limite considérablement leurs possibilités de modernisation ou d'expansion. En pareil cas, la politique de restructuration industrielle qu'il est nécessaire de mener doit nécessairement aller de pair avec une politique de réaménagement urbain. Le développement de nouvelles solidarités inter-entreprises, notamment par l'établissement de relations de sous-traitance, dépend dans une large mesure des moyens d'accueil offerts aux entreprises qui viendront enrichir le potentiel industriel existant. De la même manière, la coopération d'organismes de recherche et d'entreprises nouvelles ou innovantes peut être considérablement renforcée par la juxtaposition de leurs établissements dans le cadre des zones ou de parcs de technologies avancées dont les Etats-Unis fournissent de nombreux exemples.

En définitive, la promotion des zones industrielles peut donc être l'un des meilleurs moyens d'assurer deux équilibres absolument fondamentaux :

- l'équilibre qui doit exister entre les grands pôles de développement économique, d'une part, et les villes plus petites qui peuvent offrir à certaines formes d'industries et à leurs travailleurs des conditions d'existence qui sont peut-être davantage à la mesure humaine, d'autre part.
- l'équilibre qu'il est également indispensable de respecter dans la croissance économique entre les grandes ou les très grandes unités de production et les moyennes et petites industries dont les vocations sont différentes mais complémentaires.

La recherche de l'un de ces équilibres ne peut que faciliter la réalisation de l'autre dans un pays très profondément marqué par toutes les évolutions simultanées qui résultent à la fois du développement industriel et du développement urbain.

(1) La Chambre de Commerce et d'Industrie d'Angoulême a prévu sur une zone industrielle de 100 hectares la réalisation d'un centre de services comprenant restaurant inter-entreprises, cafétéria, crèche, bloc médico-social, guichets de banque et de poste, la création d'un complexe sportif comportant des terrains de rugby et de football, plusieurs courts de tennis et une salle omnisports, l'aménagement d'espaces verts et la plantation d'arbres et d'arbustes.