

LA LOCALISATION DES GRANDES ZONES DE LOGISTIQUE

Bernadette MÉRENNE-SCHOUMAKER

Résumé

La croissance de la logistique a engendré récemment de nombreuses nouvelles zones d'activités spécialisées, dénommées le plus souvent parcs ou plates-formes logistiques.

L'objectif de cet article est de comprendre leur développement et d'en cerner les logiques de localisation. À cette fin, nous avons d'abord tenté de mieux cerner le domaine d'activités : types de logistique, opérations prises en charge, secteurs touchés, opérateurs concernés... Ensuite, sur base de données issues principalement des milieux professionnels, nous avons cherché à épinglez les facteurs et contraintes de localisation des nouvelles zones et de démontrer les mécanismes du nouveau marché de l'immobilier accompagnant ces zones, le but étant de dégager les grands principes de localisation à la fois à l'échelle du choix des pays, des régions et des sites.

À la lumière de cette première analyse, la logique de localisation des activités de logistique semble bien spécifique et s'inscrit sans aucun doute entre celle des industries et celle des services.

Mots-clés

Logistique, chaîne de valeur, parc logistique, plate-forme logistique, contraintes et facteurs de localisation, marché de l'immobilier logistique, Europe

Abstract

The growth of logistics has recently fathered many new zones of specialized activities, called most of the times parks or logistic platforms. The objective of the article consists in understanding their development and in identifying the logics of location. For this purpose, we have first tried to identify better the domain of activities: types of logistics, carried out operations, concerned sectors, concerned operators... Afterwards, on the basis of data mostly coming from professional circles, we have attempted to identify the factors and constraints of the new zones location, and to specify the mechanisms of the new real estate business linked to those zones, our goal consisting in bringing out the main principles of location on the scale of the countries, regions and sites choices. In the light of this first analysis, the logic seems pretty specific and takes place undoubtedly between the logic of industries and services.

Keywords

Logistics, supply chain, logistic park, logistic platform, location constraints and factors, market of the logistic real estate, Europe

Depuis une dizaine d'années, la logistique connaît un grand développement et d'importantes mutations. Si le secteur a engendré de nombreuses recherches dans le monde de la gestion et des sciences appliquées, il n'a, par contre, que peu intéressé les géographes sauf quelques spécialistes en transport. Mais la logistique ne peut se réduire à des flux ; le secteur engendre aussi des lieux de transbordement, de stockage, d'assemblage ou de reconditionnement, de services d'information, de services de gestion... dont la localisation est souvent stratégique pour les firmes concernées et dont l'impact sur les territoires est loin d'être négligeable. Cela explique l'intérêt croissant des Pouvoirs publics pour

ce secteur notamment dans les Régions de tradition industrielle où l'on espère que la logistique pourra contribuer au redéploiement en créant des emplois, de la valeur ajoutée et des services induits.

C'est à cette question de la localisation de ces nouvelles grandes zones de la logistique que ce travail est consacré¹. Quatre questions sous-tendent plus particulièrement notre questionnement : qu'est-ce qu'une zone de logistique ? quelles sont leurs contraintes particulières de localisation ? comment fonctionne le marché de l'immobilier ? quelles sont les grandes logiques spatiales à la fois à l'échelle macrospatiale, c'est-à-dire au niveau du choix des pays et des régions, et à

l'échelle microspatiale, c'est-à-dire au niveau du choix des sites eux-mêmes ?

Toutefois, au préalable, il convient de cerner les spécificités du secteur pour en comprendre les principaux mécanismes et enjeux.

I. SPÉCIFICITÉS DU SECTEUR DE LA LOGISTIQUE

La logistique est (M.-M. Damien, 2004 : 294) un ensemble d'opérations nécessaires aux flux d'échanges, depuis celles effectuées sur les lieux de conception, de préparation, de production de biens ou de services jusqu'à celles réalisées pour atteindre et satisfaire les lieux de consommation. Elle vise comme finalité l'obtention du produit souhaité à l'endroit adéquat dans le meilleur rapport qualité/prix et dans des délais optimaux, fonction de la nature du produit transporté.

Sa mission est donc de gérer à la fois des flux de biens et de services et des flux d'informations soit à l'intérieur d'une organisation (une entreprise industrielle ou commerciale), soit entre organisations différentes (par exemple, entre les détaillants et leurs fournisseurs). Elle comprend donc à la fois des opérations physiques (transport, entreposage, *cross-docking* (groupage ou dégroupage de marchandises à quai sans stockage entre réception et expédition), manutention, emballage, conditionnement de produits...) et des outils et méthodes sur lesquels s'appuie la gestion de ces opérations.

A. Causes de son essor

La croissance récente de la logistique est sans aucun

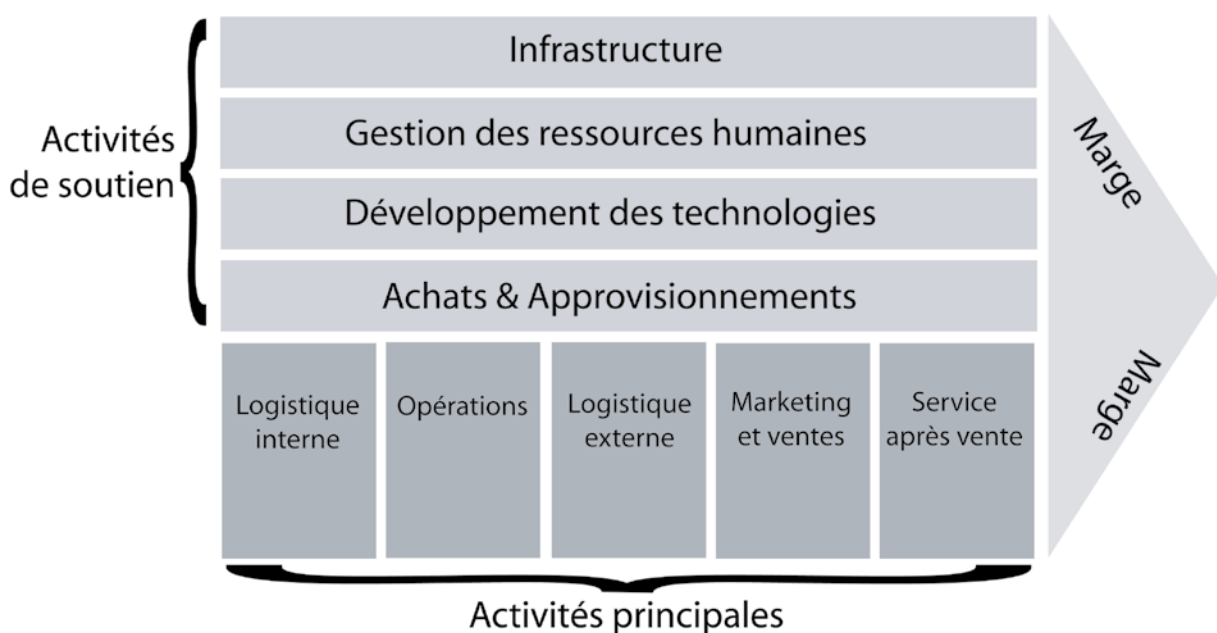
doute liée au développement de grandes entreprises qui a généralement éloigné les lieux de production des lieux de consommation, engendrant de la sorte un accroissement des flux et qui a, parallèlement, modifié les systèmes de production et de distribution en multipliant les intervenants et notamment les sous-traitants. Elle découle aussi de la compétition accrue entre ces entreprises les obligeant à une réduction de leurs coûts à tous les niveaux de la chaîne de valeur.

Le concept de chaîne de valeur (*supply chain*) a été introduit par M.E. Porter en 1986. Selon ce dernier, la création de valeurs ajoutées repose sur la combinaison d'activités principales et d'activités de soutien (figure 1) :

- les activités principales comprennent la logistique interne, les opérations, la logistique externe, le marketing, la vente et les services après-vente soit toutes les opérations industrielles, mercatiques et logistiques nécessaires à l'élaboration d'un produit ou d'un service ;

- les activités de soutien accompagnent ces opérations en mettant à disposition un certain nombre de ressources principalement humaines et technologiques.

Ce modèle souligne bien le rôle que peut jouer la logistique dans la chaîne de valeur à condition que celle-ci soit réellement un avantage concurrentiel face aux autres entreprises, ce qui peut être obtenu en organisant soi-même l'activité ou en l'externalisant. La tendance à l'externalisation croît partout et dépasse déjà 30 % au Royaume-Uni, en France et en Allemagne (CBRE, 2006 : 10). Pour l'Association Française pour la Logistique (ASLOG), les coûts de logistique



Source : M. E. Porter, 1986.

Figure 1. Schéma d'une chaîne de valeur

représenteraient en 2005-2006 près de 10 % du CA qui se répartiraient comme suit : 51 % pour les transports, 35 % pour l'entreposage et la logistique proprement dite et 13 % pour le traitement administratif et les frais financiers ; la hausse récente est due à la progression de la mondialisation des marchés qui allonge les chemins logistiques et à l'augmentation du prix des carburants (T. Dromigny, 2007).

Le *supply chain management* est ainsi la problématique d'optimisation de la chaîne logistique dans son ensemble et non plus segment par segment. Son objectif est d'intégrer l'ensemble des processus logistiques en synchronisant l'ensemble des flux informationnels et en coordonnant l'ensemble des acteurs impliqués ou concernés par ces processus.

Ajoutons que l'essor de la logistique touche non seulement les industries mais encore la grande distribution, les services financiers et aussi les autres services comme ceux relevant des NTIC.

B. Des activités et des opérateurs multiples

Le secteur de la logistique regroupe différents types de logistique qui articulent des opérations diversifiées touchant des produits variés ; les opérateurs en charge de toutes ces activités se sont aussi différenciés.

1. Les grands types de logistique

Traditionnellement, on distingue trois grands types de logistique : la logistique des approvisionnements, la logistique interne à la production des biens ou des services et la logistique de distribution. Aujourd'hui, on évoque aussi une logistique de soutien qui comprend la logistique des retours chargée de la gestion des services après-vente et la logistique du recyclage se chargeant de la gestion des déchets notamment des emballages.

2. Les principales opérations

Les activités premières de la logistique sont le transport et l'entreposage. Mais progressivement de nouveaux services ont été développés. Ceux-ci sont en forte croissance et apparaissent de plus en plus comme des avantages compétitifs pour les firmes qui y recourent et les opérateurs qui les proposent. Comme le montre le tableau 1, ces services peuvent se ranger en trois catégories : les services logistiques à haute valeur ajoutée, les services d'information logistique et les services généraux.

Parmi ces services, nous souhaiterions épingler la production postposée (dite encore *co-manufacturing* ou *postponement*) qui concerne les opérations touchant à la fabrication du produit en phase finale comme par exemple l'assemblage final, le montage d'accessoires, l'étiquetage de produits vendus sous différentes marques, le conditionnement de produits commercialisés sous différents emballages... Comme l'ont bien montré G. Paché et T. Sauvage (1999 : 51-67), l'objectif de telles opérations est de combiner la logique de la massification et de la globalisation, synonyme de productivité des processus industriels via les économies d'échelle avec la logique de capillarité, synonyme de flexibilité commerciale face à une demande de plus en plus segmentée. Il s'agit donc de créer des produits variés avec un faible niveau de variété de pièces, composants et sous-ensembles en reportant le point de pénétration de la commande vers l'extrême aval, ce qui peut s'opérer pour des marchandises standardisées. Le *packaging* (ou conditionnement à façon) désigne les opérations qui portent sur la seule présentation des produits et le *co-packing* l'assemblage de produits distincts. De telles opérations transforment totalement le rôle joué par l'établissement de logistique qui devient

Tableau 1. Services logistiques en forte croissance pour le futur

Exemples de services logistiques à haute valeur ajoutée	Exemples de services d'information logistique	Exemples de services généraux dans le domaine logistique
<ul style="list-style-type: none"> - Assemblage final des produits manufacturés - Mélanges - Reconditionnement des produits unitaires et du vrac - Emballages spéciaux - Ajout de modes d'emploi - Installation sur site - Montage d'accessoires - Réparation - Déballage - Groupage de commandes - Étiquetage - Mise aux mesures utiles - Remise en état après détérioration due au transport et à la manutention - Contrôle de qualité 	<ul style="list-style-type: none"> - Enquêtes de marché - Télémarketing - Services marketing - Gestion des stocks - Call centers traitant des réclamations 	<ul style="list-style-type: none"> - Formation de la clientèle - Gestion des débiteurs - Facturation des utilisateurs finaux et évaluation de la crédibilité des clients

un lieu majeur de l'organisation de la chaîne.

Ajoutons que les prestations offertes par les opérateurs de logistique touchent aussi (tableau 1) de purs services comme des services marketing ou la gestion des débiteurs. En outre, la majorité des opérateurs pratiquent le *tracing* (ou suivi de la commande) et le *tracking* (suivi en temps réel des informations liées au flux physique d'une marchandise) dans le but de détecter les erreurs et de faire remonter, via l'informatique, les données vers les clients.

3. Les secteurs touchés

La logistique intervient dans de nombreux domaines. Dans son ouvrage sur les mutations des stratégies logistiques en Europe, A.K. Samii (1997 : 219-303) distingue 7 grands secteurs : la grande distribution (alimentaire et non alimentaire), les biens de consommation rapide (produits d'entretien ménager, alimentation-boissons, produits d'hygiène personnelle, piles, films...), les biens de consommation durable (électro-ménagers, outils, meubles, articles électroniques grand public...), la bureautique (ordinateurs, machines de bureau...), les produits pharmaceutiques et équipements médicaux, l'industrie chimique et l'industrie automobile. Pour cet auteur, chaque secteur a ses propres contraintes en lien avec le prix des produits et leur valeur ajoutée ainsi que les niveaux de sophistication de leur stratégie logistique.

En outre, si beaucoup d'industries intègrent aujourd'hui la logistique de leur propre chaîne de valeur, la grande distribution a aussi tendance à prendre de plus en plus le contrôle des opérations d'approvisionnement en amont de ses points de vente en lieu et place des industriels et des grossistes. Une telle stratégie a un double objectif : le réassortiment des magasins en flux tendus (ce qui supprime des stocks qui consomment de précieux m² et permet une meilleure adéquation avec la demande) et la possibilité d'accroître la concurrence entre les fournisseurs, voire d'incorporer facilement de nouveaux fournisseurs. Ce processus confirme un mouvement économique assez général : le pilotage des activités par l'aval de la chaîne ou de la filière.

4. Les opérateurs

Si, dans un premier temps, les opérations de logistique étaient assurées par les industriels ou les distributeurs du gros ou du détail, aujourd'hui la part des prestataires logistiques s'accroît très sensiblement ; il s'agit d'un très petit nombre d'entreprises spécialisées auxquelles s'ajoutent des prestataires diversifiés dont l'offre est constituée dans des proportions diverses de messagerie, de transport routier, de commission et d'organisation de transport (H. Mariotte, 2007: 2). Ces entreprises assurent les services soit à un client particulier, soit à plusieurs clients, en étant spécialisés ou non dans un secteur déterminé, voire dans une fonction (comme

les opérateurs urbains). Comme dans d'autres secteurs d'activités, la concentration progresse et les groupes deviennent européens ou mondiaux (Artous A., 2003). Ces prestataires ont trois origines principales (G. Paché et T. Sauvage, 1999 : 107-108) :

- les prestataires issus du transport : principalement des transporteurs routiers mais aussi des commissionnaires et des transitaires (spécialisés dans le transport international) ainsi que des *integrators* tournés vers la messagerie express et le plus souvent d'origine aérienne ;
- les filiales de grands groupes manufacturés ;
- les prestataires de services aux industries.

Un peu partout, la part de ces prestataires s'accroît au détriment des chargeurs industriels et des distributeurs alimentaires et non alimentaires confirmant une autre tendance lourde de l'économie : l'externalisation de multiples fonctions en vue de réduire les coûts, d'accroître la flexibilité et de rechercher des compétences particulières.

Le fournisseur de prestations à caractère purement informationnel de pilotage des flux est désigné 4PL (*Fourth Party Logistics*) ; il s'intercale comme maillon intermédiaire entre l'entreprise, ses différents prestataires (logistique, transport...) et son marché. Mais il existe toujours de nombreux opérateurs 3PL (*Third Party Logistics*) qui, tout en pilotant des flux, disposent aussi de moyens (transport, entreposage...). Ceux-ci se sont substitués progressivement aux 2PL qui n'effectuent que le transport et l'entreposage et les 1PL qui ne se chargent que du transport ou de l'entreposage.

II. LES NOUVELLES ZONES DE LOGISTIQUE

Il n'est pas aisé d'identifier ces nouveaux lieux car les données relatives au secteur de la logistique sont encore très rares.

Par ailleurs, il convient de se mettre d'accord sur la notion même de nouvelle zone de logistique.

A. Le difficile problème de la collecte des données

Le secteur de la logistique est mal identifié dans les statistiques car il s'agit d'un secteur transversal pouvant correspondre à différentes rubriques.

Pour l'approcher, il faut sans doute combiner trois approches comme l'a, par exemple, fait M. Savy pour la France (2006 : 22-35) à savoir :

- l'emploi et la valeur ajoutée via la comptabilisation des activités de transport, de manutention, de services aux transports et d'entreposage mais en ne pouvant pas identifier les activités pour compte propre (rangées comme les autres activités sous la rubrique de l'activité principale de l'entreprise) ;
- les quantités transportées via les flux interrégionaux et internationaux ;
- les terrains et les bâtiments via le cadastre, les permis

de construire (en France : la base de données Sitadel) ou les données des agents immobiliers.

Malheureusement, de telles informations n'existent pas à l'échelle européenne. Seuls certains agents immobiliers fournissent des données en ne précisant toutefois pas les critères qui ont servi à établir leurs relevés. La carte présentée en figure 2 en est un bon exemple.

B. L'identification des nouvelles zones de logistique

Un lieu de logistique peut correspondre à différents niveaux emboîtés ascendants allant du contenu vers le contenant (figure 3). Ces différents niveaux sont :

- l'établissement logistique : entrepôt, installation de tri, nœud d'un réseau de prestataire, d'un industriel ou d'un distributeur, ex. : Prologis dans le parc des Hauts Sarts ;

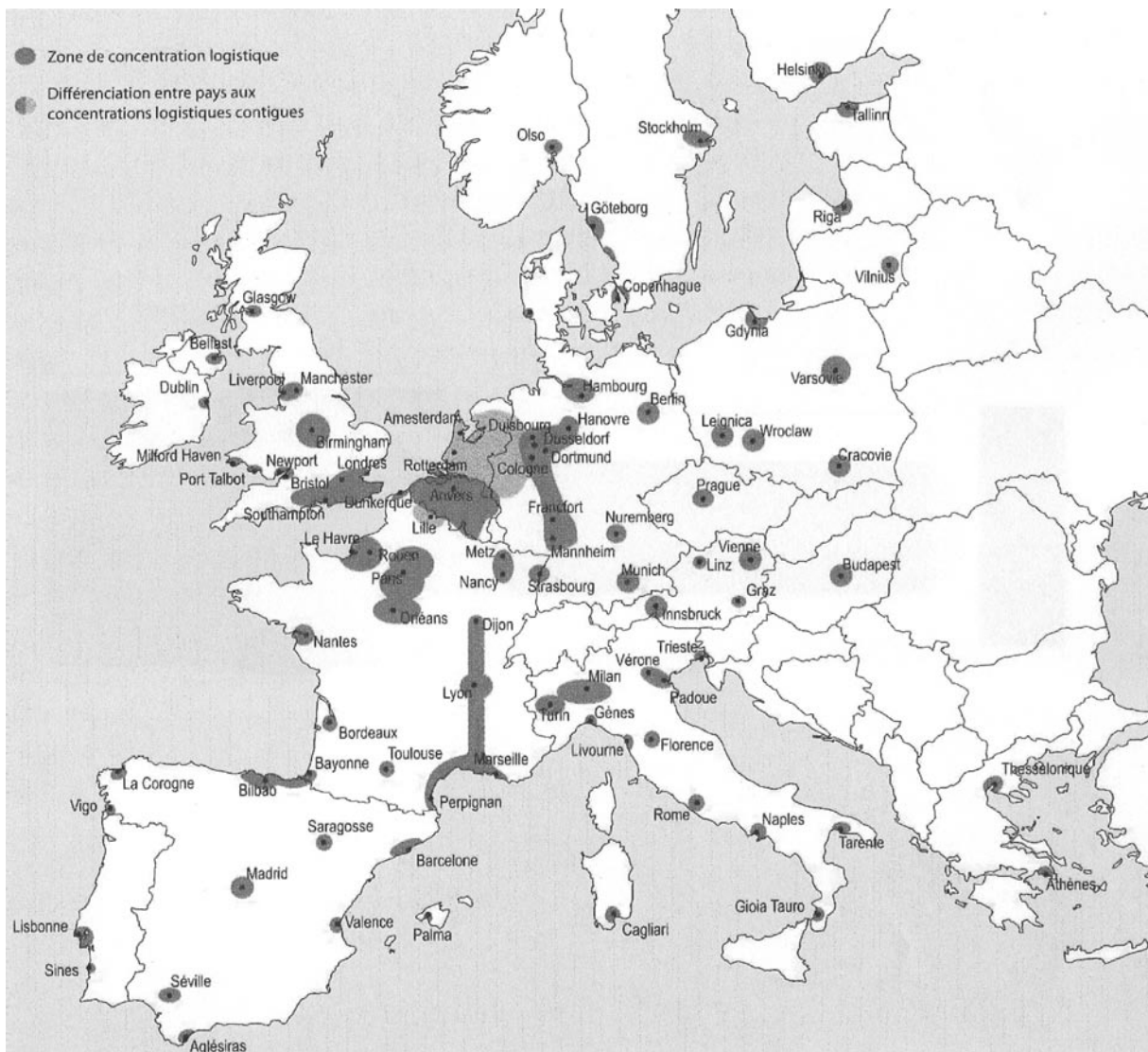
- le site logistique : zone d'activité spécialisée dans la logistique pouvant s'appeler parc ou plate-forme, ex. :

Trilogiport en développement au nord de Liège ;

- le pôle logistique : regroupement de plusieurs sites dans un périmètre local, ex. : le « croissant d'or » ou zone de logistique en croissance au nord de Liège ;

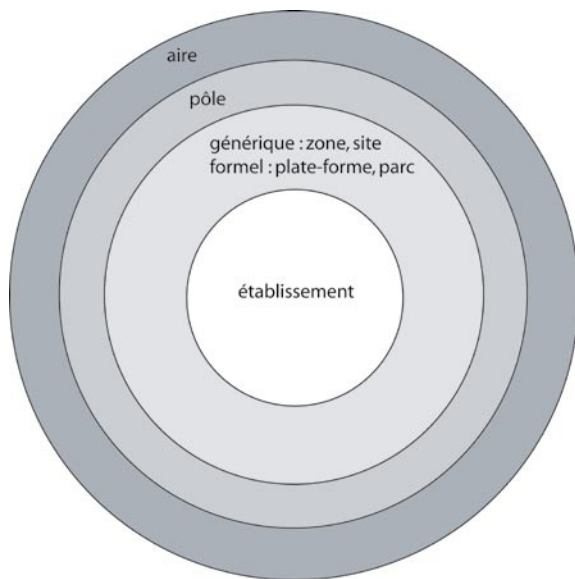
- l'aire logistique : regroupement à l'échelle d'une métropole ou d'une région, ex. : le Bassin parisien ou le Couloir rhodanien.

Toutefois, pour qu'un lieu puisse être réellement reconnu, il convient qu'il ait une certaine taille. En matière de logistique, il est généralement admis aujourd'hui que les entrepôts de la nouvelle génération concernent les bâtiments d'au moins 10 000 m². Nous retiendrons donc comme nouvelles zones de logistique toutes les places qui s'étendent au moins sur 10 000 m² et se sont développées depuis une dizaine d'années, l'arrivée de ces entrepôts dits de classe A étant postérieure à 1995 pour beaucoup de pays européens. Pour la France, ces zones représentent aujourd'hui 41 % de la surface totale d'entreposage du pays et drainent 41 % des trafics routiers (G. Wemelbeke et H. Mariotte, 2007 : 1).



Source : Samarcande, Jones Lang Lassalle in M. Savy, 2006 : 35.

Figure 2. Les implantations logistiques en Europe



Source : M. Savy, 2006 : 8.

Figure 3. Les différentes acceptations du lieu logistique

III. CONTRAINTES ET FACTEURS DE LOCALISATION

Cinq facteurs sont généralement cités par les professionnels du secteur : le marché, l'accessibilité et les infrastructures, les disponibilités et coûts des terrains et des bâtiments, les disponibilités, qualifications et coûts de la main-d'œuvre ainsi que le rôle des Pouvoirs publics. Ces facteurs sont confirmés par les études des grands consultants internationaux (comme Buck dans son étude de 2001) et des agents immobiliers au sein desquels les analyses de Cushman and Wakefield font aujourd'hui autorité.

A. Cinq facteurs majeurs

La *proximité des marchés* est un des premiers facteurs évoqués. Mais le marché est dans ce cas un peu particulier car il s'agit à la fois des chargeurs et des clients finaux. De plus, les chargeurs sont non seulement les industriels eux-mêmes mais encore les opérateurs des points de transbordement des marchandises comme les ports quand les produits viennent de la grande exportation. L'optimum de localisation peut donc occuper trois positions distinctes : près des unités de production ou des grands ports importateurs, près des marchés ou encore en position intermédiaire sur un lieu très accessible (voir facteur suivant) choisi en fonction des différentiels de coût de la traction d'approche (coûts d'acheminement des produits vers l'entrepôt ou la plate-forme) et de la traction terminale (coûts d'acheminement des produits vers les points clients). Comme ces derniers sont généralement plus élevés que les premiers, la localisation optimale est de ce point de vue plus sensible à la distribution des clients finaux.

L'*accessibilité du lieu et les disponibilités en*

infrastructure confortent le facteur marché. Malgré l'intérêt de la multimodalité, la route reste dominante en particulier au niveau de la traction finale. Le secteur est donc très sensible à la qualité du réseau autoroutier et à la fluidité du trafic mais il craint les goulots d'étranglement qui contribuent à la congestion du trafic.

Les *disponibilités et coûts des terrains et des bâtiments* influencent aussi beaucoup les choix car ce secteur est gros consommateur d'espace, en raison d'un coefficient d'emprise au sol faible (de l'ordre de 40 à 60 % pour les installations les plus modernes) et de grands besoins pour ses entrepôts qui dépassent aujourd'hui 10 000 m² et qui, en se regroupant, peuvent constituer des pôles de 60 000 à 80 000 m². Le prix du terrain est, dès lors, un paramètre important au même titre que des disponibilités d'un seul tenant, beaucoup de promoteurs, d'investisseurs ou d'opérateurs en logistique préférant une localisation dans un parc spécialisé en logistique à une localisation isolée. La présence d'une offre en bâtiments modernes est aussi très appréciée, de nombreux opérateurs louant leurs installations (voir ci-après IV). Quant à la qualité du terrain lui-même, c'est également un atout, un terrain de bonne consistance réduisant les coûts de construction des bâtiments et d'aménagement des aires de circulation.

Les *disponibilités, qualifications et coûts de la main-d'œuvre* interviennent également. Même si le secteur de la logistique est moins intensif en main-d'œuvre que d'autres secteurs d'activités (45 à 50 emplois par ha pour les activités incorporant le plus de services), les entreprises restent sensibles à ce secteur, en particulier à la possibilité de pouvoir recruter du personnel de tout niveau de qualification et au meilleur rapport qualité/prix.

Enfin, le rôle des *Pouvoirs publics* n'est pas à négliger notamment en termes d'autorisation d'installation, de fiscalité, d'aides mais aussi de réactivité à la demande. En fait, étant souvent sous pression, le secteur est sensible à des réponses rapides qui lui permettent de trouver dans des délais très courts une solution à ses problèmes. Il attend aussi une certaine cohérence au niveau des réponses données par les différents acteurs impliqués (pouvoirs locaux, régionaux, nationaux, représentants des habitants...) et la volonté déclarée des responsables publics de privilégier ses atouts (création d'emplois, de valeur ajoutée, de services induits) plutôt que d'épingler ses faiblesses (consommation d'espace, accroissement du trafic, bruit, pollutions...).

B. Une étude particulière

Depuis 1998, le courtier international Healey and Bakker – aujourd'hui fusionné avec Cushman and Wakefield – publie régulièrement des rapports sur la localisation des centres de distribution en Europe. Les dernières études ont été réalisées en 2004 et 2006 et ont pour objectif de comparer les pays et les régions

européennes en termes de « top » localisations pour les centres de logistique et de distribution. En 2004, l'étude avait porté sur 34 régions NUTS 2 ; en 2006, 61 régions ont été prises en compte. Les premières appartenaient essentiellement à l'Europe du Nord-Ouest (Pays-Bas, Belgique, Nord de la France, Ouest de l'Allemagne) ; les 23 régions supplémentaires introduites dans l'étude de 2006 sont situées ailleurs au sud et à l'est de l'Europe des 25 dans des lieux estimés par le courtier comme présentant un bon potentiel en termes de logistique. Les données calculées au niveau des régions NUTS 2 sont ensuite agrégées pour calculer des scores au niveau des régions NUTS 1.

Au-delà du classement des régions dont les résultats sont toujours très attendus par les acteurs de terrain, l'intérêt de ce travail est sans nul doute sa méthodologie qui reflète les facteurs jugés déterminants par le monde de l'immobilier. L'étude repose, en effet, sur une analyse multicritère qui fait intervenir 6 domaines et 19 critères tous pondérés.

Le tableau 2 présente ces domaines et ces critères ainsi que leur poids respectif. Trois domaines dominent

largement : les systèmes de transport, l'accessibilité et les coûts. Au sein des systèmes de transport, la route est très privilégiée puisque son poids dépasse 50 %. L'accessibilité intègre beaucoup le facteur marché via l'indice d'accessibilité Espon et le pouvoir d'achat. Quant aux coûts, ils font la part belle aux loyers et aux terrains tout en prenant en compte la main-d'œuvre. Les autres domaines tiennent compte de l'offre foncière et immobilière, de la disponibilité et de la productivité de la main-d'œuvre ainsi que du savoir-faire régional en matière de logistique et connaissance de langues.

On retrouve ainsi les facteurs majeurs que nous avons épinglé exception faite du rôle des Pouvoirs publics non pris en compte dans cette analyse qui a certainement le grand mérite d'objectiver au maximum la comparaison grâce au recours à des critères précis reposant eux-mêmes sur des informations issues le plus souvent de sources européennes (Eurostat, Espon) ou de données rassemblées par Cushman and Wakefield (notamment pour tout ce qui concerne les terrains et l'immobilier). Sur base de cette analyse, on trouvera dans le tableau 3 les classements 2004 et 2006 des 15 premières régions NUTS 2 de l'Europe du Nord-Ouest.

Tableau 2. Poids relatif des domaines et des critères de la grille de comparaison des « top » localisations en matière de logistique

Domaines		Critères	
	Poids relatif au sein du total (%)		Poids relatif au sein du domaine (%)
Coûts	21,875	Loyers pour entrepôts de > 10 000 m ² (moyenne des 3 dernières années)	37,50
		Prix des terrains pour le semi-industriel (moyenne des 3 dernières années)	37,50
		Main-d'œuvre	37,50
Système de transport	31,250	Densité du réseau autoroutier	26,67
		Congestion du trafic routier	6,67
		Densité du réseau ferré	6,67
		Transport par route	20,00
		Transport par chemin de fer	13,33
		Fret aérien	6,67
		Fret fluvial	20,00
Accessibilité	31,250	Pouvoir d'achat	25,00
		Indice d'accessibilité Espon-27 pays	58,33
		Accès à l'Europe de l'Est	16,67
Offre en bâtiments et terrains	9,375	Nouveaux bâtiments > 10 000 m ²	50,00
		Terrains pour la logistique	50,00
Main-d'œuvre	3,125	Disponibilités (chômage des moins de 24 ans)	50,00
		Productivité (valeur ajoutée par travailleur dans le secteur des services)	50,00
Know-how	3,125	Formation logistique	50,00
		Connaissance des langues	50,00

Source : Cushman and Wakefield, 2006.

Tableau 3. Classement des 15 premières régions NUTS 2 de l'Europe du Nord-Ouest sur base de leurs performances en matière de logistique

		TOTAL	Rank		Costs	Transport System	Accessibility	Supply	Labour	Know How
			2004	2006						
1	Limburg (B)	2,4	1	1	5,4	2,0	1,0	1,3	3,6	1,7
2	Liège	2,5	2	2	6,0	1,5	1,0	2,3	3,2	2,5
3	Hainaut	2,8	4	3	5,4	2,3	2,1	1,3	2,8	3,3
4	Antwerpen	2,9	3	4	7,9	1,4	1,3	2,3	1,8	1,0
5	Düsseldorf	3,1	11	5	9,1	1,6	0,7	2,5	2,0	2,5
6	Namur	3,1	19	6	6,2	2,4	1,8	2,8	2,5	3,5
7	Vlaams Brabant	3,2	12	7	8,2	1,8	1,4	2,5	2,5	2,3
8	Alsace	3,2	9	8	5,2	2,8	2,3	3,0	3,7	3,8
9	Nord-Pas-de-Calais	3,3	8	9	5,4	2,5	2,7	2,5	3,4	3,8
10	Oost Vlaanderen	3,3	7	10	7,0	2,0	2,4	2,3	3,3	2,0
11	Limburg (NL)	3,3	15	11	8,3	2,2	0,8	2,5	7,7	2,0
12	West Vlaanderen	3,3	6	12	6,4	1,8	3,2	1,9	4,3	1,1
13	Brabant wallon	3,4	17	13	8,2	2,2	1,8	2,5	1,4	3,3
14	Köln	3,4	18	14	10,1	1,8	0,8	3,0	2,8	2,5
15	Brussels Capital Region	3,5	13	15	9,2	1,8	1,6	3,3	0,8	2,3

Source : Cushman and Wakefield, 2006.

IV. FONCTIONNEMENT DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER LOGISTIQUE

La croissance du secteur de la logistique a généré un nouveau marché de l'immobilier dénommé il y a peu marché du semi-industriel. Depuis une dizaine d'années, les produits ont beaucoup changé et la location s'est fortement affirmée. Comme dans d'autres secteurs, le rôle des acteurs y est déterminant.

A. Les nouveaux produits immobiliers

Comme dit ci-dessus, les nouveaux halls de logistique construits depuis moins de dix ans sont de plus en plus grands : ils dépassent toujours 10 000 m² et couvrent souvent plus de 25 000 m². Ces halls prennent place sur des terrains d'au moins une superficie double puisque le coefficient d'emprise au sol varie de 40 à 60 %. La surface des bureaux et locaux sociaux est généralement comprise entre 2,5 et 10 % du bâti.

Des normes techniques contraignantes encadrent ce nouveau marché dit de classe A. Les principales sont (M. Savy, 2006 : 46-47) :

- une hauteur sous-plafond de 12 à 14 m ;
- une profondeur inférieure à deux fois la façade avec un maximum de 130 m ;
- une trame de 20 sur 12 au minimum, autorisant 240 m² sans poteau ;
- un quai pour 1 000 m² d'entrepôt ;
- les autres portes équipées en sas ou auvents ;
- un éclairage naturel ;
- un bâtiment isolé et muni d'un système de chauffage ;
- une résistance au sol minimum de 3 à 5 tonnes par m² ;
- des normes de sécurité incendie et anti-intrusion.

À ces normes, il convient d'ajouter depuis peu des contraintes écologiques : économies d'énergie, gestion des eaux de pluie, utilisation du bois et surtout volonté de construire un entrepôt qui pourrait durer 40 ans et accueillir 4 à 10 locataires successifs.

En outre, ces bâtiments exigent des aménagements extérieurs, notamment une aire de manœuvre minimum de 35 m par rapport au quai, des parkings pour poids lourds distincts des parkings pour véhicules légers, un aménagement des entrées et des sorties ainsi qu'un terrain clos afin d'éviter les vols et les dégradations.

B. Un marché essentiellement locatif

Plus encore que dans les autres secteurs, les opérateurs en logistique sont de plus en plus locataires de leurs installations. Deux raisons expliquent ce fait : la volonté de ne pas immobiliser des moyens « dans les briques » et la flexibilité accrue offerte par la location.

Les baux sont généralement de six ans avec la possibilité de sortir après trois ans mais aussi de prolonger trois ans.

Dans le cadre d'un tel marché, la disponibilité et le niveau des loyers sont donc des facteurs pouvant influencer les choix. En général, les loyers sont plus réduits qu'en immobilier de bureau ou de commerce : ils varient actuellement entre 50 et 125 euros/m²/an. À titre de comparaison, le coût de la construction d'un entrepôt est d'environ 350 à 400 euros/m² mais il faut souvent compter près de 20 mois entre le moment où le projet immobilier démarre et celui où la plateforme logistique est fonctionnelle (10 à 12 mois pour l'obtention d'un permis de construire et 6 à 7 mois pour la construction) (J.-P. Festinger, 2006). Comme on pouvait s'y attendre, le niveau des loyers fluctue entre

les pôles urbains, le Royaume-Uni, la Scandinavie et l'Espagne étant plus chers que la France ou la Belgique et bien entendu que les pays de l'Europe de l'Est.

C. De nombreux acteurs

La réalisation d'un parc ou d'une plate-forme logistique implique de nombreux acteurs. Parmi eux, les habituels professionnels de l'immobilier : les promoteurs-développeurs qui prennent le risque de monter le projet, parfois même en l'absence de toute demande préalable, les investisseurs qui achètent les biens une fois loués et les conseillers en immobilier qui se chargent de la commercialisation du bien en recherchant les futurs locataires et en accompagnant les différentes transactions. Les opérateurs logistiques sont les principaux clients de ces opérations où interviennent encore les collectivités locales et régionales, parfois les gestionnaires de la plate-forme ou encore les chargeurs.

V. QUELLES LOGIQUES SPATIALES ?

De l'observation du cas européen, il est possible de dégager quelques grands principes pouvant rendre compte de ces logiques aux deux échelles choisies.

A. À l'échelle macrospatiale

La carte schématique des implantations logistiques en Europe (figure 2 ci-dessus) ainsi que diverses informations issues de la presse spécialisée montrent trois faits majeurs :

- la concentration des activités de logistique dans le Benelux, le Nord de la France, la Rhénanie et le Sud-Est anglais ;
- en France : le poids de la Région parisienne (plus de la moitié des surfaces françaises) et du couloir rhodanien ;
- ailleurs le rôle majeur des grandes villes et de certains ports.

Les liens entre les fortes concentrations de population et les pôles de logistique sont donc assez manifestes ce qui conforte le rôle du marché des utilisateurs de fin de la chaîne. Mais le développement de la logistique autour de quelques grands ports confirme aussi l'importance des lieux de transbordement dans l'organisation spatiale du secteur.

Bien que s'affaiblissant avec le temps, l'effet-frontière subsiste surtout au sein des grands pays car les produits (et leurs emballages) ainsi que la distribution finale est toujours liée à un marché spécifique.

Tout indique, en outre, des différences sensibles en termes de choix de localisation entre quatre grands types d'opérateurs : les opérateurs régionaux, les opérateurs nationaux, les opérateurs européens qui travaillent avec plusieurs sites et les opérateurs européens qui ne disposent que d'un site. Une certaine hiérarchie existe

ainsi à l'échelle des entrepôts comme à l'échelle des pôles logistiques.

B. À l'échelle microspatiale

En raison de leurs besoins en espace et du rôle majeur joué par les réseaux de transport, l'immense majorité des nouveaux pôles logistiques se retrouvent dans la plupart des régions métropolitaines en deuxième ou troisième couronne urbaine de l'agglomération. Dans les régions sans pôle économique dominant (par exemple, le Nord-Pas-de-Calais), la concentration se fait à proximité des infrastructures de transport (autoroutes et ports maritimes principalement) et, dans les pôles plus petits, les localisations sont plus centrales (F. Le Blanc et A. Sauvart, 2002).

CONCLUSION

L'essor de la logistique accompagne sans aucun doute les mutations de l'économie et plus particulièrement l'émergence de grandes firmes, la réorganisation interne des activités en leur sein et la recherche de la réduction des coûts à tous les niveaux de la chaîne de valeur. Cet essor a engendré une multiplication d'activités et d'opérateurs et créé de nouveaux lieux entièrement dédiés à ces activités.

Malgré le peu de données statistiques relatives au secteur, il est possible, grâce en particulier aux données fournies par les courtiers internationaux, d'approcher le secteur et de cerner plus particulièrement les contraintes et facteurs de localisation ainsi que le fonctionnement du marché de l'immobilier logistique.

De cette analyse, il résulte que la logique de localisation du secteur logistique se situe entre celle des industries et des services. En effet, quatre facteurs rapprochent la logistique de l'industrie : les besoins en espace bâti et non bâti, des liens étroits avec les infrastructures de transport (la route surtout mais, sans doute, de plus en plus le chemin de fer et la voie d'eau ainsi que la mer ou l'océan), le profil d'une partie de sa main-d'œuvre (notamment pour toutes les tâches manuelles) et les nuisances engendrées (bruit, trafic, pollutions...) ; deux autres facteurs rapprochent par contre la logistique des services : les liens étroits avec les clients et le poids de l'immobilier dans les choix de localisation.

La logistique apparaît ainsi comme un secteur d'activités spécifique qui mérite sans aucun doute une place à part entière dans les traités de localisation des activités économiques.

NOTE

¹ Ce travail a été présenté au Séminaire de recherche « Localisations des activités économiques et immobilières » de l'École doctorale thématique en Sciences géographiques, le 19 avril 2007.

BIBLIOGRAPHIE

- ARTOUS, A. (2003). L'évolution du métier de prestataire logistique et l'expansion du marché européen de la logistique. *Notes de synthèse du SESP*, n° 148. Paris : Ministère de l'Écologie, du Développement et de l'Aménagement durables, juillet-août.
- BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL (2001). *The Role of Third Party Logistics Service Providers and their Impact on Transport, Annexe 2: Analyse of European logistics Regions, London and South East Region* (www.logistik.tu-berlin.de/protrans/p_public/p_public_files/Work_Package_2/annex%20Oresund%20region.pdf).
- DAMIEN, M.-M. (2001). *Transport et logistique*. Paris : Dunod, Aide-mémoire.
- DROMIGNY, T. (2007). Synthèse de la troisième édition de l'étude Benchmarking de l'ASLOG, *ASLOG Newsletter* 14 mars 2007 (http://www.aslog.org/fr/ACTU_newsletters.php?mois_courant=03-2007)
- FESTINGER, J.-C. (2006). Le marché de l'immobilier logistique en France, *ASLOG Newsletter* 29 juin 2006 (http://www.aslog.org/fr/ACTU_newsletters.php?mois_courant=06-2006).
- LE BLANC, F. et SAUVANT, A. (2002). Localisation des grandes plates-formes logistiques, *Notes de synthèse du SESP*, n° 140. Paris : Ministère de l'Écologie, du Développement et de l'Aménagement durables, mars-avril.
- MARIOTTE, H. (2007). L'emploi dans la fonction logistique en France, *SESP en bref*. Paris : Ministère de l'Écologie, du Développement et de l'Aménagement durables.
- PACHE, G. et SAUVAGE, T. (1999). *La logistique : enjeux stratégiques*. 2° éd. Paris : Vuibert Entreprise.
- PORTER, M. (1986). *L'avantage concurrentiel*. Paris : Interéditions.
- SAMII, A. K. (1997). *Mutations des stratégies logistiques en Europe. Fondements. Méthodes. Applications*. Paris : Nathan, Coll. Connaître et pratiquer la gestion.
- SAVY, M. (2006). *Logistique et territoire*. Paris : La documentation Française, DIACT, Coll. Travaux 1.
- VALLIN, P. (2001). *La logistique. Modèles et méthodes de pilotage des flux*. 2° éd. Paris : Economica, Coll. Techniques de gestion.
- VLAAMS INSTITUUT VOOR LOGISTIEK (2006). *Vergelijking van toplocalities voor Europese distributie en logistiek 2006*.
- WEMELBEKE, G. et MARIOTTE, H. (2007). L'essor de grandes zones logistiques accompagne la massification des flux routiers, *SESP en bref*. Paris : Ministère de l'Écologie, du Développement et de l'Aménagement durables.

Rapports et informations d'actualité

Logistique.com (http://www.aslog.org/fr/ACTU_newsletters.php?mois_courant=03-2007)

CB Richard Ellis (sept. 2006). Le marché des entrepôts et des locaux d'activités (en France et en Europe) en 2006.

Adresse de l'auteure :

Bernadette MÉRENNE-SCHOUMAKER
Géographie économique
Université de Liège
Allée du 6 Août, 2 – B11, Sart Tilman
B-4000 Liège
B.Merrenne@ulg.ac.be