

le débat

janvier-février 2008 numéro 148
Directeur : Pierre Nora

3 *Vincent Giret, Bernard Poulet* : La fin des journaux.

WIKIPÉDIA : DIFFUSION ET DÉSTABILISATION DU SAVOIR

17 *Christian Vandendorpe* : Le phénomène Wikipédia : une utopie en marche.
31 *Pierre Assouline* : Y a-t-il un bon usage de Wikipédia ? Entretien.

TECHNIQUES NOUVELLES : PÉRILS ET PROMESSES

40 *Guy Vallancien* : La média-médecine.
51 *Olivier Godard* : Le principe de précaution demande-t-il d'interdire les OGM ?
65 *Étienne Klein, Vincent Bontems, Alexei Grinbaum* : Nanosciences : les enjeux du débat.

AUTOUR DE FAUT-IL SAUVER LES GRANDES ÉCOLES ? DE PIERRE VELTZ

81 *Dominique Pestre* : Penser les sociétés de la connaissance.
86 *Antoine Picon* : Pour un enseignement supérieur durable.
90 *Pierre Veltz* : Grandes écoles et universités, même combat.

POURQUOI LA CRISE URBAINE ?

96 *Isabelle Baraud-Serfaty* : Capitales et capitaux. Vers la ville financiarisée ?
106 *Vincent Renard* : La ville saisie par la finance.

LA JUSTICE ÉBRANLÉE

119 *Jean de Maillard* : Les ambiguïtés de la politique de sécurité française.
135 *Jean-Marc Ghitti* : Réformer la justice familiale ?
146 *Didier Peyrat* : Punir, est-ce fautif ?

LE MOMENT DU QUAI BRANLY (SUITE)

158 *Kwame Anthony Appiah* : De qui est-ce la culture ?
170 *Jean-Marie Schaeffer* : Le musée du quai Branly entre art et esthétique.
179 *Sally Price* : Réflexions sur le dialogue des cultures au musée du quai Branly.

Isabelle Baraud-Serfaty

Capitales et capitaux

Vers la ville financiarisée ?

Mondialisation, privatisation et marchandisation : la transformation généralisée de la ville par les entreprises est l'une des principales mutations à l'œuvre dans la ville contemporaine. En effet, les entreprises émergent comme un acteur de la ville, au moment même où elles se financiarisent. Sans doute se dirige-t-on alors vers une ville « financiarisée »... qu'on cherchera à caractériser et à décrypter. La ville est en train de changer : il est temps de saisir la nature de ce changement pour pouvoir l'organiser plutôt que le subir.

Quand les entreprises font la ville

Si l'on définit la ville comme étant, à la fois, un cadre bâti (définition physique) et un ensemble de missions de services publics (définition institutionnelle), force est de constater que les entreprises sont triplement présentes. Elles utilisent

de l'espace : bureaux, locaux d'activité, lieux pour recevoir du public tels que commerces, centres commerciaux, cinémas... Elles produisent aussi de l'espace : selon la chaîne classique des métiers de l'immobilier, un promoteur achète le terrain à un aménageur et le revend, soit à l'utilisateur final, soit à un investisseur. Dans certains cas, le rôle de l'entreprise va plus loin : ainsi, Val d'Europe, à Marne-la-Vallée, est pour l'essentiel une ville conçue par Disney. Les entreprises, enfin, gèrent des services publics, dans le cadre de contrats spécifiques comme l'affermage et la concession. En France, Veolia et Suez sont les principales entreprises de services urbains ; elles interviennent à la fois dans les domaines de l'eau, des déchets et des transports.

Ces modes de présence des entreprises, s'ils ne sont pas nouveaux, évoluent significativement. En effet, le rôle des entreprises privées dans la ville s'accroît au moment même où elles se concentrent – ce qui les érige en acteurs – et où elles se financiarisent – ce qui entraîne des

répercussions sur la ville qu'elles contribuent à fabriquer.

Extension du domaine du privé

La présence des entreprises dans la ville s'accroît : de plus en plus d'activités qui jusqu'à présent étaient assumées par des acteurs publics le sont désormais par des acteurs privés.

Le retrait du public est manifeste dans le domaine de la gestion des services publics. À l'instar des télécommunications, de l'énergie ou des transports, des activités considérées jusqu'alors comme des services publics sont libéralisées. Les récents contrats de partenariat public-privé participent du même mouvement : ce qui constitue la mission même de service public ne peut être délégué, en revanche les prestations qui y concourent peuvent l'être. Par exemple, la surveillance des détenus dans une prison ou le soin des patients dans un hôpital ne peuvent pas être confiés au privé, mais la blanchisserie, la restauration ou la gestion de l'immobilier sont externalisables. L'Europe va encore plus loin : pour elle, il n'y a pas de services publics, mais des services d'intérêt général, peu importe le caractère public ou privé de leur gestionnaire.

À ces raisons légales s'ajoute la diminution des moyens publics, à la fois financiers et techniques. Le recours au privé permet de débudgétiser un certain nombre de dépenses. Dans un contexte où les activités gérées par les collectivités locales deviennent complexes, c'est aussi une réponse technique. Par exemple, les zones d'aménagement urbain portent désormais moins sur des terrains vierges que sur des opérations de renouvellement urbain. Interviennent alors des questions de pollution, d'excavation de fondations, d'état du bâti, de délogements éventuels

qui rendent malaisé un pilotage par une collectivité qui devra jongler avec les règles des marchés publics, tandis qu'il sera difficile d'éviter des imprévus. De même, les activités de services aux personnes, comme la restauration scolaire ou le secteur sanitaire et social, sont encadrées par des normes toujours plus strictes. Alors que leur responsabilité est de plus en plus souvent mise en cause, les responsables politiques privilégient le recours au privé, qui permet de minimiser les risques (effet d'expérience) et de transférer leur responsabilité. Enfin, les villes encouragent de plus en plus la mixité fonctionnelle, afin de créer de véritables quartiers qui ne vivent pas que le jour ou la nuit et dans lesquels peuvent se côtoyer plusieurs types de population. On ne crée plus alors seulement des pôles de commerces, mais des pôles de commerces-loisirs-habitat, comme par exemple à Lyon Confluence. Or cela suppose de construire les bâtiments adéquats et à la fois de pouvoir trouver des exploitants, négocier avec eux, ce pour quoi le secteur privé est certainement mieux armé.

Parallèlement, le secteur privé commence à s'intéresser à des domaines où il ne se risquait guère jusqu'alors. Pour gagner de nouveaux marchés, des promoteurs interviennent désormais dans des banlieues « difficiles » tandis que, du fait d'un excès de liquidités financières, les investisseurs regardent des projets hors de leurs normes habituelles. L'instauration de dispositifs de défiscalisation ou d'avantages fiscaux, comme dans les zones franches urbaines, permet également de solvabiliser certains secteurs ou certaines zones, et donc de favoriser l'intervention du privé. Enfin, de nouveaux modèles économiques se mettent en place, qui rendent également possible cette solvabilisation : logiques de péréquation, avec des activités rentables servant à financer des activités non rentables, comme Vélib' à Paris,

Isabelle Baraud-Serfaty
Capitales et capitaux

ou encore, comme dans les musées, mais aussi les cinémas ou les aéroports, vente de produits dérivés ou de produits annexes, tels que la restauration – à noter que ce phénomène rejoint la marchandisation que beaucoup dénoncent et sur laquelle nous reviendrons.

Ainsi, le rôle des entreprises dans la production de la ville est de plus en plus important. Mais leur consécration en tant qu'acteurs tient à ce que cette extension du domaine du privé intervient au moment où elles connaissent une concentration sans précédent.

Des entreprises de plus en plus puissantes

Au fil des fusions et acquisitions, la concentration des entreprises, à l'œuvre en France comme partout ailleurs, touche tous les domaines liés à la ville et concerne aussi bien les entreprises qui occupent de l'espace que celles qui en produisent. Le nombre d'intervenants dans un secteur se réduit en même temps que le champ d'activités de chacun s'élargit et couvre de plus en plus tout le spectre des activités urbaines.

Particulièrement riche d'enjeux est l'évolution des sociétés foncières, ou sociétés immobilières d'investissement cotées (SIIIC), telles que Unibail, Klépierre ou Hammerson, dont le métier est de détenir de l'immobilier. Car la concentration de ce secteur se double d'un autre phénomène, l'externalisation des murs : un nombre croissant d'entreprises vendent leur immobilier à ces sociétés, qui le leur relouent ensuite. Ce mécanisme concerne aussi bien les centres commerciaux (Carrefour, Casino), les murs d'hôtels (Accor) ou de maisons de retraite (Générale de santé), que les usines ou les bureaux. Encouragé par de récentes dispositions fiscales, il répond à la fois à un objectif de déconsolidation et de recentrage sur le « cœur de métier ». Le poids de ces

sociétés s'en trouve significativement renforcé – leur capitalisation boursière a été multipliée par trois et demi en trois ans –, avec pour conséquence le fait que les surfaces de la ville appartiennent à un nombre toujours plus restreint de propriétaires qui deviennent ainsi plus puissants.

Indéniablement donc, l'action des entreprises a des répercussions tangibles sur le processus de fabrication de la ville. Mais, pour qu'elles soient des acteurs à part entière, et pas seulement des intervenants « passifs », il faut encore qu'elles soient capables d'action stratégique. Jusqu'à présent, leur stratégie reste guidée par des considérations plus financières qu'urbaines, mais, inéluctablement, elles seront amenées à formaliser des stratégies urbaines. En effet, en grandissant, les entreprises deviennent davantage visibles, et cette visibilité peut les conduire à être tenues pour responsables de phénomènes qui affectent la ville. Par exemple, lors de la dernière campagne présidentielle américaine, le distributeur Wall-Mart, premier employeur américain, a été accusé d'entraîner des fermetures massives de sites industriels et... de « détruire les municipalités ». De même, en France, la polémique sur les ventes à la découpe a attiré l'attention sur les pratiques d'un certain nombre d'investisseurs institutionnels et le gouvernement a été appelé à légiférer.

Quittant le statut de figurant pour jouer les premiers rôles, et focalisant davantage l'attention des médias, des opinions publiques et des politiques, les entreprises devraient être plus sollicitées sur les problématiques urbaines, à l'instar, par exemple, des multinationales pharmaceutiques qui sont appelées à lutter contre les maladies en Afrique. Les enjeux urbains ne manquent pas, dans le monde où l'urbanisation est galopante, mais aussi en France : besoins en logements non satisfaits pour une partie de la

population, reconversion de friches urbaines, redynamisation de quartiers sensibles, lutte contre l'étalement urbain...

Des acteurs de plus en plus financiarisés

L'émergence des entreprises en tant qu'acteurs de la ville intervient au moment où elles connaissent une mutation significative : elles se « financiarisent ». Ce néologisme est de plus en plus employé (ainsi fleurissent toujours plus nombreuses – et souvent comme un anathème – les expressions « financiarisation de l'économie », « financiarisation de la culture », « financiarisation des médias »...), mais il est rarement défini. Aussi revenons rapidement sur ses causes et ses effets.

De manière générale, la financiarisation d'un secteur découle d'un phénomène en deux étapes. Première étape : la place prise par les acteurs « financiers » (à savoir les banques, investisseurs institutionnels, fonds d'investissement... dont l'activité est de placer de l'argent pour le faire fructifier) augmente. En effet, les entreprises ont davantage recours aux marchés financiers pour constituer leurs capitaux, tandis que les fonds de pension et la gestion collective se développent. Le secteur de la ville n'échappe pas à ce phénomène. Ainsi, les contrats de partenariats public-privé donnent un rôle significatif aux banques et investisseurs ; de même, la réglementation sur les sociétés foncières les conduit à se faire coter en Bourse. Seconde étape : cette place plus importante prise par les acteurs financiers se propage aux acteurs non financiers (« opérateurs », « exploitants », « industriels », dont l'objet premier est de produire des biens ou de gérer des services) qui, dès lors, s'inscrivent dans une logique toujours plus financière.

Cette financiarisation se traduit de la manière

suivante : a) l'objectif de l'entreprise n'est plus seulement de dégager des marges bénéficiaires qui lui permettent de poursuivre ou développer son activité, mais de dégager un taux de profit équivalent à celui qu'elle pourrait obtenir sur les marchés financiers ou *via* d'autres placements ; autrement dit, la vision industrielle cède la place à une logique plus spéculative ; b) la liquidité¹ devient un élément central et conduit à privilégier des investissements à court terme et des produits flexibles qui pourront être arbitrés facilement ; c) les entreprises s'internationalisent pour avoir accès à de nouveaux marchés, réaliser des économies d'échelle, mais aussi saisir les meilleures opportunités et répartir les risques ; d) la gouvernance de l'entreprise se modifie (avec la dichotomie entre *manager* et actionnaires) et le rôle des intermédiaires financiers se développe ; e) la notion de risque devient centrale, ce qui se traduit notamment par un développement des « produits dérivés », instruments financiers qui permettent de se couvrir du risque et dont la valeur dépend (dérive) de celle d'un actif sous-jacent.

Par exemple, la financiarisation de l'immobilier désigne, d'une part, le fait qu'on n'achète plus un immeuble au regard de ses caractéristiques physiques (localisation, état, architecture...), mais en fonction de ses caractéristiques financières (flux de loyers, flux de charges...) et, d'autre part, le fait que les intervenants du marché sont dans une optique principalement financière, avec une logique de création de valeur (il faut dégager un rendement pour l'actionnaire) et de court terme.

Par extrapolation, la financiarisation de la

1. *Liquidité* : facilité à acheter ou à revendre un bien ; *marché liquide* : où les transactions sont nombreuses et se réalisent aisément.

Isabelle Baraud-Serfaty
Capitales et capitaux

ville désignerait le fait que la ville dans son ensemble peut être entendue comme un produit qui s'échange, au moins par morceaux, et qui peut être valorisé. Ainsi, la « prévalence des flux sur les lieux », qui caractériserait nos villes actuelles, désignerait notamment l'importance des flux financiers. Dans la « ville-papier », au sens où l'on parle de pierre-papier, la déconnexion s'accentuerait entre le « sous-jacent » (habitants, services publics, caractéristiques physiques) de la ville et ceux qui la font. Dans la ville comme dans le capital-investissement, le triptyque clé serait désormais : rentabilité, liquidité, risque (ou sécurité).

Description de la ville financiarisée

Plus précisément, la ville financiarisée présenterait les caractéristiques suivantes : brouillage de la distinction public/privé (car les entreprises sont des acteurs privés), internationalisation, pour ne pas dire dénationalisation (au service de la liquidité et de la division des risques), compétition entre les grandes villes et polyvalence des objets urbains (à l'appui de la rentabilité), effacement de la frontière réel/artificiel (importance de la notion de risque). À travers l'identification d'un certain nombre de signaux faibles, nous allons maintenant revenir plus en détail sur chacune de ces caractéristiques.

*Une ville où la frontière
entre public et privé se brouille*

La place plus importante prise par les acteurs privés entraîne tout d'abord un brouillage de la distinction entre public et privé, à tel point que certains considèrent que les espaces publics sont

désormais « instrumentalisés » par le secteur privé. Il faut pourtant oublier tout manichéisme et admettre que cette distinction est complexe et intervient dans plusieurs registres. Le premier est d'ordre institutionnel : les acteurs sont publics ou privés selon leur statut juridique. Le deuxième est lié à la nature de l'activité : certaines activités sont considérées, par la loi ou par la jurisprudence, comme d'« intérêt général ». Un troisième registre concerne l'accessibilité, voire la visibilité (accessibilité du regard), et renvoie aussi à la distinction intérieur/extérieur.

Jusqu'à présent, les différents registres coïncidaient : une activité d'intérêt général était à la fois maîtrisée et gérée par un acteur public et accessible à tous ; aujourd'hui, on constate des chevauchements de plus en plus forts entre les différents registres. Certaines activités d'intérêt général peuvent ainsi être confiées à des acteurs privés, comme c'est par exemple le cas avec les délégations de service public, tandis que des espaces appartenant à des acteurs privés et gérés par eux, notamment les centres commerciaux, sont accessibles à tous.

La question est sans doute encore plus aiguë dans le cas des « équipements publics », notamment ceux qui sont construits et réalisés dans le cadre des récents contrats de partenariat. Pour le visiteur ou l'utilisateur, un musée, un hôpital ou un palais de justice forment chacun un tout indissociable. En réalité, les modes de gestion de ces activités sont de plus en plus éclatés. La gestion d'un hôpital, par exemple, est décomposée de manière fonctionnelle en plusieurs tâches : soins donnés aux malades, restauration, blanchisserie, fournitures des fluides... Certaines de ces activités sont qualifiées d'intérêt général et seront nécessairement prises en charge par l'acteur public, tandis que les autres pourront être confiées à plusieurs prestataires privés, selon

leur spécialité. D'un point de vue patrimonial, le cas est également complexe : le propriétaire des murs de l'hôpital peut être une entreprise privée pendant toute la période d'exploitation, mais, au terme d'une durée convenue à l'avance, d'une vingtaine ou d'une trentaine d'années, les bâtiments reviennent à l'acteur public en charge du service. Ainsi, la segmentation des activités s'ajoute à la multiplicité des registres.

L'enjeu est d'importance et appelle en particulier une nouvelle réflexion sur la notion d'« espaces publics ». Il faut « sortir de la mythologie » et « appréhender de façon différente la question des espaces publics, en dépassant une limite de l'analyse classique de cet objet telle qu'elle s'est développée, de façon surabondante, depuis une quinzaine d'années, dans la littérature architecturale et urbanistique : une approche qui dresse *a priori* l'espace public en espace vertueux de la citoyenneté, porteur intrinsèque des vertus de l'échange interpersonnel »².

En tout état de cause, ces glissements entre public et privé ne doivent pas surprendre. Ainsi, si l'on quitte le domaine institutionnel pour le domaine sociologique, le terme « public » s'oppose à ce qui est de l'ordre de la sphère privée, de la famille, et l'opposition public/privé recouvre alors largement l'opposition intérieur/extérieur. Or elle est assurément évolutive, liée aux contextes historiques et culturels. Une partie des usages « rentre » ainsi à l'intérieur des maisons : usages sociaux des réceptions privées, internalisation des fonctions domestiques (lessive, toilette, cuisine, etc.), mais aussi, plus récemment, le cinéma (avec le *home cinema*) et le bureau (avec le télétravail). Dans le même temps, d'autres pratiques sociales « sortent » de l'habitat et donnent naissance à des bâtiments et des « lieux publics » de type nouveau : les écoles et les lycées, les crèches, les hôpitaux... Cette évolu-

tion suit celle des modes de vie et des technologies et, en particulier, il est certain que l'essor d'Internet entraînera de nouveaux changements et de nouveaux glissements entre la sphère privée et la sphère publique.

Enfin, la distinction public/privé répond à des ancrages culturels. Le concept d'« espaces publics » n'a pas, par exemple, le même sens aux États-Unis³ ou encore au Japon, où les notions « individu/collectif », « dehors/dedans » ou « intérieur/extérieur » sont très différentes des nôtres⁴.

*Une ville où les frontières
géographiques s'effacent*

Deuxième caractéristique de la ville financiarisée : elle se dénationalise, sous l'effet de l'internationalisation des entreprises qui, si elle n'est pas récente, connaît une double évolution.

Jusqu'à présent, elle se situait principalement au niveau du « compte de résultat » : les fournisseurs et, surtout, les clients étaient de plus en plus internationaux, entraînant une implantation des entreprises à l'étranger. Or, désormais, l'internationalisation concerne également le « bilan », en particulier l'actionnariat de l'entreprise. En France, le capital des sociétés du CAC 40 est détenu pour près de moitié par des investisseurs étrangers.

2. Michel Lussault, dans *Réinventer le sens de la ville : les espaces publics à l'heure globale*, sous la direction de Cynthia Ghorra-Gobin, Paris, L'Harmattan, 2001.

3. « Pour chaque forme d'espace public de type européen, il existe à Los Angeles un équivalent privé. Il y a peu d'éclairage public dans les rues parce que les voitures ont des phares. Il y a peu de places et de jardins publics parce que les maisons ont des jardins, les bâtiments de bureaux ont des parcs et les bibliothèques des patios. Il y a peu de bancs publics parce que les Angelinos préfèrent rester tranquillement dans leur voiture » (Stéphane Degoutin, *Prisonniers volontaires du rêve américain*, Paris, Ed. de la Villette, 2006).

4. Augustin Berque, *Du geste à la cité*, Paris, Gallimard, 1993.

Isabelle Baraud-Serfaty
Capitales et capitaux

Surtout, l'internationalisation touche désormais tous les secteurs de la ville. Jusqu'à maintenant, elle était manifeste dans le secteur de l'immobilier. Par exemple, à Londres, 45 % des surfaces de bureaux appartiennent à des investisseurs non britanniques. Désormais, elle concerne des secteurs de plus en plus sensibles du point de vue urbain et politique : ports, aéroports, logements sociaux, services publics. La seule année 2006 a vu la cession par la ville de Dresde de 48 000 logements sociaux (près d'un tiers de la ville) à un fonds d'investissement américain, l'acquisition de 40 000 logements dans la région de Düsseldorf par la société française Foncière des régions et le rachat des aéroports britanniques (British Airports Authority) par un groupe espagnol. Sans parler de l'OPA du premier électricien allemand, EON, sur Endesa, première compagnie d'électricité espagnole. Certes, des résistances existent. Par exemple, le groupe de Dubaï, DP World, a finalement renoncé, sous la pression des parlementaires américains, à gérer six ports américains. Mais le mouvement paraît néanmoins inéluctable et pose la question de la dénationalisation de nos villes... devenues apatrides.

*Des villes en concurrence
les unes avec les autres*

Ainsi, les frontières s'estompent et les grandes métropoles internationales se livrent à une véritable compétition, qui est menée au moins autant par les institutions publiques que par les entreprises elles-mêmes. Cette compétition est au service de la rentabilité, car l'ensemble valorise ses parties et la notoriété d'une ville rejaillit sur ses composantes.

Les nombreux grands musées construits ou en construction dans les grandes villes mon-

diales participent de cette logique de concurrence. La culture est un des leviers qui permet la valorisation d'une ville et, dans un livre qui a fait date, Mike Davis évoque une « stratégie qui consiste à acheter de la culture sur le marché mondial comme on fait ses courses au supermarché » : « Ce sont en effet les grands promoteurs et leurs partenaires financiers, ainsi que quelques magnats du pétrole et du spectacle, qui furent à l'initiative de l'alliance entre le secteur public et le secteur privé pour faire de Los Angeles une métropole culturelle à l'échelle mondiale. Ce sont eux qui parrainent le marché de l'art, financent les musées, subventionnent les institutions régionales et les écoles d'urbanisme, organisent les concours d'architecture, dominent les commissions municipales de l'urbanisme et de la culture, et pèsent sur la répartition de l'argent public. Cette omniprésence ne relève nullement d'une quelconque philanthropie à l'ancienne, mais d'un intérêt bien compris pour ce qui est aujourd'hui une composante essentielle de la plus-value immobilière entre les élites et entre les métropoles⁵. »

Le projet du Louvre à Abou Dhabi n'est que le dernier exemple en date de cette tendance qui est apparue il y a dix ans avec la fondation Guggenheim à Bilbao et s'est poursuivie avec le Getty Center à Los Angeles, la Tate Modern à Londres, le musée des Confluences à Lyon ou du Quai Branly à Paris, le MUCEM à Marseille, etc.

Les projets muséaux du golfe Persique sont d'ailleurs révélateurs d'une autre expression de la compétition entre villes : le recours à une architecture iconique et à quelques grandes signatures architecturales invariables (Frank Gehry,

5. Mike Davis, *Los Angeles. City of Quartz*, Paris, La Découverte, 1997, pp. 78 et 71.

Jean Nouvel, Renzo Piano, Herzog et de Meuron, Zaha Hadid...).

Enfin, cette bataille des villes s'affiche à travers les luttes régulières et toujours plus acharnées pour l'obtention des jeux Olympiques, ou encore par la course à la plus impressionnante *skyline*⁶.

La polyvalence au service de la rentabilité

Si l'objectif de rentabilité explique la compétition entre villes, il influe également sur la conception même des objets urbains, à travers, notamment, une recherche de polyvalence qui s'exprime selon deux stratégies opposées.

La première – flexibilité – consiste à «épurer» le produit, de manière à le rendre tellement standard qu'il est interchangeable. Le périmètre de l'entreprise et ses métiers changent sans cesse, et le cadre bâti de l'entreprise doit s'adapter à de telles évolutions. Il s'agit alors de favoriser cette flexibilité, ce qui conduit, par exemple, à privilégier les opérations petites ou réalisables par tranches autonomes.

La deuxième – mixité – consiste à l'«intensifier». L'évolution des lieux de transit en lieux de destination en est un exemple. Auparavant, les objets urbains étaient relativement monofonctionnels. Une gare était une gare, un aéroport un aéroport. Maintenant, ces objets sont de plus en plus hybrides, et les gares comme les aéroports deviennent des pôles d'échange. Par exemple, plus de la moitié du chiffre d'affaires d'Aéroports de Paris est liée à la gestion de ses activités commerciales : concessions de boutiques, royalties sur les activités hôtelières et, d'ailleurs, ADP dispose d'importantes réserves foncières qu'elle se met de plus en plus à valoriser. Un autre exemple récent est celui de l'Olympique lyonnais qui, du fait de son entrée en

Bourse («financiarisation du football»), cherche à augmenter à 50 % la part de ses recettes non liées aux résultats sportifs. À côté du stade de 60 000 places vient donc s'ajouter un projet de centre commercial. De manière générale, il y a une vraie mutation des équipements sportifs et la polyvalence des fonctions confère aux stades une dimension plus urbaine, tandis qu'une autre évolution se fait jour, celle du *namings* : en contrepartie du financement d'une part substantielle de son coût par une entreprise, un stade porte le nom de celle-ci, comme l'Allianz Arena à Munich ou le stade Emirates, en Grande-Bretagne⁷.

On peut bien sûr y lire, voire regretter, un effet de la marchandisation. Mais, paradoxalement, cela induit une certaine mixité fonctionnelle et, partant, plus de ville. Cette recherche de mixité est d'ailleurs une demande de plus en plus forte des élus. Le «lieu spécialisé devient total»; la ville devient fractale et chacun de ses morceaux est en lui-même une mini-ville. De la même manière, cette mixité des fonctions est aussi une mixité dans le temps et il s'agit de favoriser une ville qui vive sans discontinuer.

*Une ville où la frontière s'estompe
entre réel et artificiel*

Enfin, de plus en plus de projets se caractérisent par une déconnexion complète entre le projet et le contexte physique dans lequel il s'insère. Certes, cette artificialisation n'est pas nouvelle et elle est inhérente au développement urbain. Après tout, les tours étaient déjà une manière de se libérer de l'asservissement au sol,

6. Cf. le site www.emporis.com qui classe les différentes *skylines*. En 2006, Hong Kong et New York tiennent les deux premières places, mais Tokyo a été détrônée par Dubaï.

7. Le groupe MMA vient d'inaugurer cette pratique en France avec le futur stade de MMArena du Mans.

Isabelle Baraud-Serfaty
Capitales et capitaux

et les polders ou les patinoires ne datent pas d'hier... Néanmoins, il est incontestable qu'elle prend désormais une tout autre ampleur.

Ainsi, la ville s'affranchit de toutes les contraintes : contrainte liée au manque d'espace, contrainte liée à l'inconstructibilité initiale d'un site, contrainte liée au climat (mauvais temps ou temps qui ne permet pas toutes les activités, comme par exemple le ski). Avec ses projets plus extravagants les uns que les autres, ses îles en forme de planisphère ou de palmiers, Dubaï représente assurément l'archétype de cette évolution vers une ville oxymore. Dans des quotidiens français, on peut désormais voir des publicités vantant « l'expérience ultime : la neige à Dubaï » : « Les résidences "Iceberg" – propriétés de prestige situées dans une station hivernale exclusive en plein désert... Investissez dans la neige, au cœur du projet touristique le plus en vue au monde. Rejoignez le cercle prestigieux des propriétaires et exploitez la neige et le sable 365 jours par année. »

Mais, plus près de nous, en Russie ou en Europe, en France même, ce type de projet se répand : îles artificielles en forme de fédération de Russie (près de Sochi, sur les bords de la mer Noire), pistes de ski artificielles dans des centres commerciaux (comme à Xanadu, en Espagne) ou dans des villes thermales (Amnéville en France)...

Surtout, de tels projets permettent de limiter les risques : stabilisation du climat et sécurisation maximale (notamment par rapport au risque d'attentats ou de délits). Ainsi, le projet Destiny Usa, dans l'État de New York, prévoit de réaliser un gigantesque ensemble « urbain », sous cloche, protégé du froid et des intempéries par une vaste armature en verre et, surtout, complètement sécurisé.

Dans une certaine mesure, cette artificialisation est à la ville ce que les produits dérivés sont

à la finance : une manière de se couvrir du risque en développant des produits (financiers dans un cas, immobiliers dans l'autre) qui ne se confondent plus avec la réalité. Il est d'ailleurs frappant de voir combien le risque, qui est une notion fondamentale en finance, structure de plus en plus la pensée sur la ville – les *gated communities* peuvent par exemple être analysées comme une forme de couverture de risque. En un sens, la ville financiarisée est peut-être avant tout la ville « risquophobe ».



La ville financiarisée, telle que l'on vient de l'esquisser, bouscule nos certitudes : la ville est-elle encore publique ? Quelle place y a-t-il pour la ville qui ne peut pas être rentable ? Que devient l'identité de nos villes ? Ainsi, la problématique du rôle des entreprises dans la fabrication de la ville est fondamentale, tant par son impact sur le cadre urbain dans lequel nous vivons que par ses enjeux en matière de gouvernance locale, et il faut l'aborder sans totem ni tabou. La transformation généralisée de la ville par les entreprises est à l'œuvre. Qu'on le déplore ou non, il convient de comprendre comment ce phénomène se met en place et de prévenir les dérives dont il est intrinsèquement porteur.

Il s'agit d'abord d'appeler à une nouvelle gouvernance. Notre conviction est que le « plus de privé » est une opportunité qui doit entraîner « plus de public » ou, en tout cas, « mieux de public ». Face à des entreprises qui sont davantage présentes et dont les logiques d'intervention évoluent, les collectivités locales doivent repenser leur rôle, à la fois pour encadrer l'action de ces entreprises et l'optimiser dans le sens des intérêts locaux. Elles devraient surtout se concentrer sur leur « cœur de métier » : la

définition de leurs besoins et le contrôle. Il s'agit de faire faire plutôt que faire, tout en se dotant des moyens de négocier, face à des acteurs privés de plus en plus puissants et de moins en moins ancrés localement.

Il s'agit ensuite de susciter un nouvel état d'esprit et de supprimer toutes les barrières de la pensée. La connaissance réciproque des différents acteurs publics et privés est indispensable. Les responsables, élus ou non, des collectivités locales doivent comprendre les modalités d'intervention du secteur privé. Parallèlement, il s'agit de contribuer à faire émerger chez les acteurs privés une « conscience urbaine » qui soit à la hauteur de l'influence qu'ils exercent.

Les cadres de référence qui nous permettaient de penser la ville sont en train d'exploser.

En même temps que la ville se modifie, il faut renouveler nos grilles de lecture. La ville financiarisée est une ville affranchie⁸, affranchie des frontières géographiques, de la réalité, des repères traditionnels... Abordons-la avec un esprit affranchi !

Isabelle Baraud-Serfaty.

8. Ce terme d'« affranchi » est aussi un clin d'œil à la « ville franchisée » de David Mangin. Dans ce livre devenu une référence, celui-ci déplore la franchisation des villes, entendue dans un double sens : au sens domanial du terme – villes libres de la souveraineté publique – et au sens commercial – impact des grandes enseignes commerciales. Mais alors qu'il condamne cette franchisation, la polysémie d'« affranchi » permet un constat plutôt qu'un jugement et autorise diverses interprétations : ville affranchie des frontières et de la géographie, voire de la réalité, mais aussi ville en marge des lois, sauvage...