



HAL
open science

L'entreprise privée, nouvel acteur des mobilités urbaines ?

Patricia Lejoux

► **To cite this version:**

Patricia Lejoux. L'entreprise privée, nouvel acteur des mobilités urbaines ?. Matthieu Adam; Emeline Comby. Le capital dans la cité : une encyclopédie critique de la ville, Editions Amsterdam, pp.239-249, 2020, 978-2-35480-217-2. halshs-03472493

HAL Id: halshs-03472493

<https://shs.hal.science/halshs-03472493>

Submitted on 9 Dec 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Pour citer cet article : Lejoux P., 2020, « L'entreprise privée, nouvel acteur des mobilités urbaines ? ». In Adam M., Comby E. (dir.), *Le capital dans la cité. Une encyclopédie critique de la ville*, Paris, Editions Amsterdam, p. 239-249.

Mobilité

L'entreprise privée, nouvel acteur des mobilités urbaines ?

2007 : vélos en libre-service, Vélib' (JCDecaux), arrêté en 2017. **2011** : autopartage, Autolib' (Bolloré), arrêté en 2018 ; VTC, Uber (Uber), Chauffeur Privé (Daimler). **2012** : autopartage, Communauto (PSA). **2013** : VTC, LeCab (SnapCar). **2014** : autopartage, Zipcar (Avis), -arrêté en 2019. **2015** : autopartage, Ubeeqo (Europcar). **2016** : scooters électriques en *free floating*, Cityscoot (Cityscoot). **2017** : vélos électriques en libre-service, Vélib' Métropole (Smovengo); vélos en *free floating*, Gobe.ebike (Gobe.ebike), arrêté en 2018, Ofo (Ofo), arrêté en 2018, oBike (oBike), arrêté en 2018 ; VTC, Heetch (Heetch), Taxify (Didi) ; scooters électriques en *free floating*, COUP (Bosch), arrêté en 2019. **2018** : vélos en *free floating*, Donkey Republic (Donkey Republic), Mobike (Beijing Mobike Technology Co., Ltd), Oribiky (Oribiky), arrêté en 2019 ; trottinettes électriques en *free floating* Lime (Google), Bird (Bird), Txfy (Txfy), arrêté en 2019, Wind (Wind), arrêté en 2019 ; autopartage, Free2move(PSA), Moov'in (Renault, ADA), ZencarZ (ZencarZ). **2019** : trottinettes électriques en *free floating*, Jump (Uber), Flash (Flash), Hive (Daimler-BMW), arrêté en 2019, Voi (Voi), Dott (Dott), Ufo (Seat), arrêté en 2019, B –Mobility (Bolt), Tier (Tier), arrêté en 2019, Bolt (Txfy) ; vélos électriques en *free floating*, Jump (Uber); autopartage, Car2GO (Daimler), Mobilib' (Ada, Communauto, Drivy, Ubeeqo).

Dresser ainsi la liste des avis de naissance et de décès des principaux services de mobilité partagée développés à Paris à partir des années 2010 permet de mettre en évidence l'émergence d'une nouvelle offre de mobilité urbaine proposée par des entreprises privées.

Le développement d'une nouvelle offre de mobilité urbaine

La mobilité urbaine désigne l'ensemble des déplacements quotidiens effectués par les personnes dans leur cadre de vie habituel : déplacements liés au travail, aux études, aux achats, aux loisirs, aux démarches, à l'accompagnement. Pour réaliser ces derniers, les habitants et les habitantes des espaces urbains ont recours à différents modes de transport comme la marche, la voiture, les transports collectifs (métro, tramways, bus). À ces modes traditionnels, viennent s'ajouter depuis quelques années les vélos (en libre-service), les trottinettes et scooters électriques en *free floating* (sans stations), l'autopartage ou encore les VTC.

Regroupée sous l'appellation générique de « nouveaux services de mobilité », cette offre présente quatre caractéristiques principales. Il s'agit d'abord d'une offre de mobilité partagée : les voitures, les scooters, les vélos et autres trottinettes sont loués plutôt qu'achetés, leurs utilisateurs et utilisatrices privilégiant l'usage du véhicule à sa possession. Elle est présentée comme durable, car elle est envisagée comme une alternative à l'usage individuel de l'automobile en ville et fait appel à des modes de transport moins ou peu polluants. Elle repose sur la diffusion des technologies numériques via la création de plateformes de mise en relation et d'applications qui facilitent l'usage du service : géolocalisation, information, abonnement et paiement simplifiés. Enfin, cette offre de mobilité est portée par des entreprises privées, ce qui marque l'irruption d'un nouvel acteur dans le paysage de la mobilité urbaine, jusqu'alors organisée essentiellement par les pouvoirs publics.

Le profil de ces nouvelles entreprises étonne : des start-ups venues de la Silicon Valley ou d'Asie, des professionnels de l'affichage publicitaire, des constructeurs automobiles qui s'intéressent subitement à d'autres modes de transport que la voiture. Leur pérennité questionne, et leur pouvoir

inquiète : le déferlement chaotique des vélos et des trottinettes dans l'espace public jette un doute sur la capacité du pouvoir politique à réguler cette nouvelle offre de mobilité. Et si les habitantes et habitants des espaces urbains l'ont adopté bon gré mal gré, se sont-ils demandé ce qu'elle signifiait ? L'irruption de l'entreprise privée comme acteur de la mobilité urbaine est-elle un fait si anodin que ça ? À y regarder de plus près, elle soulève d'importants enjeux économiques, sociaux et politiques, qui ne sont peut-être pas ceux que l'on croit.

L'organisation de la mobilité urbaine, avant les services de mobilité partagée

En France, la mobilité urbaine est traditionnellement organisée autour d'un face-à-face entre les pouvoirs publics et les entreprises de transports collectifs urbains (métro, tramway, bus). Avant l'émergence de ces services de mobilité partagée, l'offre de mobilité urbaine se limitait principalement à une alternative entre voiture individuelle et transports collectifs et était clairement structurée : les pouvoirs publics décidaient, les entreprises de transports collectifs exécutaient.

Les pouvoirs publics jouent un rôle de premier plan, puisqu'ils doivent organiser les transports collectifs urbains sur leur territoire, conformément à leur mission de service public. Ils se rassemblent au sein d'autorités organisatrices de la mobilité, qui peuvent être des communes, des intercommunalités (métropole, communauté urbaine, communauté d'agglomération, communauté de communes) ou des syndicats mixtes (association de plusieurs niveaux d'autorités organisatrices). Le syndicat des transports d'Île-de-France, par exemple, regroupe la Région, les départements franciliens et la Ville de Paris. Ces autorités organisatrices de la mobilité doivent définir une politique de transport : taille du réseau, fréquence et horaires des lignes, tarifs, type de matériel utilisé, etc.

Les entreprises de transports collectifs urbains, pour leur part, jouent un rôle de second plan puisqu'elles se voient confier, par les autorités organisatrices, l'exploitation du service de transport dans le cadre d'une délégation de service public. Celle-ci consiste pour les pouvoirs publics à confier à une entreprise privée l'exécution du service tout en conservant un contrôle sur celui-ci. Ces entreprises sont chargées de mettre en œuvre le service, d'en assumer le risque industriel et commercial, de gérer le personnel (conducteurs, contrôleurs, etc.), ou encore d'assurer la maintenance du matériel. Les entreprises sont donc présentes dans l'organisation de la mobilité urbaine en France, mais leur profil est très particulier. Le marché des transports collectifs urbains est dominé par deux entreprises à participation publique majoritaire : Transdev, détenue à 66 % par la Caisse des dépôts (État), et Keolis, détenue à 70 % par la SNCF, sans compter la RATP et la SNCF en Ile-de-France. Ce contexte faiblement concurrentiel a été porteur de stabilité, les entreprises étant régulièrement reconduites par les autorités organisatrices : selon l'Union des transports publics (UTP), 74 % des exploitants ont vu leur contrat renouvelé depuis 2005.

Une transformation du paysage de la mobilité urbaine

À partir des années 2000, l'émergence de services de mobilité partagée portés par des entreprises privées marque une transformation du paysage traditionnel de la mobilité urbaine. Celle-ci s'est traduite, d'abord, par une évolution du positionnement des pouvoirs publics et des entreprises de transports collectifs urbains. Les pouvoirs publics ont été amenés à modifier l'appellation et les compétences des autorités organisatrices afin de prendre en compte cette nouvelle offre. À partir de 2014, les anciennes autorités organisatrices de transport urbain (AOTU) sont devenues des autorités organisatrices de la mobilité (AOM) et ont élargi leur champ de compétence, au-delà des transports collectifs urbains, à l'ensemble de la mobilité : covoiturage, autopartage, vélos en libre-service, etc. Les entreprises de transports collectifs urbains, inquiètes de cette nouvelle concurrence et intéressées par de nouveaux débouchés, ont cherché à modifier leur image. Transdev, se présente

désormais comme *the mobility company* et Keolis comme « plus qu'un simple opérateur de transport du quotidien, un des leaders mondiaux de la mobilité partagée ». Cette évolution se traduit également dans l'organisation de ces entreprises. Transdev s'est dotée d'une filiale, Véloway, afin d'articuler l'offre en transports collectifs et l'offre de vélos partagés et cherche à développer des collaborations avec des start-ups. Keolis, pour sa part, a monté deux observatoires : Keoscopie, sur l'évolution des modes de vie afin de mieux comprendre les nouvelles pratiques de mobilité ; Keolis-Netexplo, sur les « mobilités digitales » pour assurer une veille sur les innovations en matière de technologies numériques.

Au-delà de l'évolution du positionnement des pouvoirs publics et des entreprises de transport collectif, c'est l'organisation même de la mobilité urbaine qui est devenue beaucoup moins lisible. Un flou règne autour de « qui fait quoi ? » ou plus précisément « qui a le droit de faire quoi ? ». Cette confusion est liée au fait que de nombreux services de mobilité partagée se sont développés dans des angles morts des législations nationales. C'est le cas pour les VTC avec Uber, mais aussi pour les vélos, les scooters et les trottinettes en *free floating*. N'ayant pas besoin d'autorisation et ne réclamant pas de subvention, beaucoup d'entreprises privées ont développé leurs services de mobilité partagée en dehors des contrats de délégation de service public qui organisent traditionnellement l'offre de mobilité urbaine. Les pouvoirs publics se sont d'abord réjouis de l'émergence de ces nouveaux services, qui se présentaient comme une alternative à l'usage de la voiture individuelle en ville, porteur de nuisances (congestion, bruit, pollution de l'air). Ils ont dû, ensuite, réagir face au déferlement de ces nouveaux véhicules dans l'espace urbain et aux désagréments causés : occupation chaotique de l'espace public, accidents ou encore concurrence avec les autres services de transport. Les pouvoirs publics ont adopté des stratégies différentes. Des villes ont établi des chartes de bonne conduite avec les entreprises privées (Paris, Marseille, Lyon, Bordeaux, Lisbonne, San Francisco), d'autres ont mis en place des redevances (Paris encore, Lyon, Portland), certaines ont purement et simplement interdit les trottinettes électriques (Nantes, Toulouse, Barcelone, New York). Face à ces problèmes, la Loi d'orientation des mobilités (LOM) a dû intégrer en urgence des mesures pour encadrer le développement des services de ce type.

Cette évolution pose deux questions de fond. La première concerne le rôle des pouvoirs publics : continueront-ils à piloter l'offre de mobilité urbaine ou seront-ils réduits au simple rôle de régulateur, chargé de fixer des règles au fur et à mesure de l'apparition de nouveaux services de mobilité urbaine proposés par des entreprises privées ? La deuxième porte sur la nature du service proposé : la mobilité urbaine doit-elle rester un service public ou doit-elle devenir un service marchand ? Ces questions soulèvent de nombreux débats et révèlent différentes lectures de l'irruption des entreprises privées dans la mobilité urbaine.

La thèse de la néolibéralisation des politiques urbaines

L'émergence de ces nouveaux services de mobilité partagée portés par des entreprises privées peut être interprétée comme le signe d'une néolibéralisation des politiques urbaines (Harvey 1989b ; Brenner et Theodore 2012). Pour les tenants d'une telle approche de type néomarxiste, les pouvoirs publics se sont depuis une trentaine d'années convertis aux mécanismes de marché et accordent une place croissante aux entreprises privées dans la production urbaine afin de renforcer leur attractivité territoriale dans un contexte de concurrence accrue entre les villes. Ce phénomène se traduit par une évolution des objectifs assignés aux politiques urbaines : celles-ci ne consistent plus à produire des services à destination de l'ensemble de leur population, mais à servir les intérêts des entreprises privées et des catégories les plus favorisées de la population, accroissant les inégalités sociospatiales.

Dans cette perspective, le développement des services de mobilité partagée traduit une conjonction d'intérêts : ceux des entreprises privées qui accèdent à de nouveaux marchés ; ceux des pouvoirs publics qui voient, dans la mise en place de ces solutions présentées comme vertueuses sur le plan environnemental, un outil de marketing urbain à même de leur procurer une longueur d'avance dans la compétition internationale que se livrent les villes. Préoccupés essentiellement par le développement de leur attractivité territoriale, les pouvoirs publics s'intéressent en réalité peu aux impacts de tels services en matière de mobilité urbaine. Par ailleurs, la mise en place de cette nouvelle offre de mobilité durable par des entreprises privées est peu discutée en raison du consensus ayant émergé ces dernières années sur la nécessité de développer des politiques de transport alternatives face à l'urgence environnementale. Cet argumentaire environnemental contribue ainsi à une dépolitisation des politiques de mobilité urbaine (Reigner *et al.* 2013 ; Kęblowski et Bassens 2018) et évite de s'interroger sur les effets réels de ces dispositifs. Or, pour les tenants de la thèse d'une néolibéralisation des politiques urbaines, les solutions de mobilité présentées comme durables ne sont pas neutres : elles valorisent certains comportements et en stigmatisent d'autres et, loin des effets supposés vertueux, elles s'accompagnent d'effets négatifs, notamment sur le plan des inégalités sociospatiales.

Politiquement, l'enjeu pour celles et ceux qui se reconnaissent dans une telle orientation est de mettre en débat l'action publique en matière de mobilité urbaine. Il s'agit de soulever une série de questions. Quels sont les objectifs des entreprises privées, souvent non spécialistes des questions de transport, qui développent cette nouvelle offre de mobilité urbaine : devenir un acteur de la mobilité ? Capturer des données ? Opérer des levées de fonds ? Quels rapports entretiennent-elles avec les pouvoirs publics ? À qui sont destinés ces services et dans quels territoires se déploient-ils ? Selon les études menées par la société 6T sur les services de vélos et de trottinettes électriques en *free floating*, force est de constater qu'ils bénéficient plus aux métropoles qu'aux petites villes, plus aux cadres qu'aux ouvriers et employés, plus aux hommes qu'aux femmes.

La thèse d'un nouveau capitalisme urbain

L'irruption des entreprises privées dans le champ de la mobilité urbaine peut être lue à l'aune d'une deuxième grille de lecture, celle d'une évolution du capitalisme à travers l'émergence d'un nouveau capitalisme urbain (Lorrain 2002b). Cette approche néo-institutionnaliste considère que les changements économiques intervenus au cours des trente dernières années, marquées par la fin du capitalisme fordiste où l'État jouait un rôle de régulateur, donnent désormais un rôle central aux villes. Celles-ci constituent les points d'ancrage d'une économie mondialisée et deviennent des lieux stratégiques pour développer des politiques de compétitivité dans un contexte de concurrence accrue.

Cette orientation se distingue de l'approche néolibérale par l'importance particulière qu'elle accorde au contexte institutionnel local : elle n'appréhende pas la néolibéralisation des politiques urbaines comme un phénomène global, à l'œuvre dans toutes les villes du monde, et considère au contraire que ce nouveau capitalisme urbain se décline de façon différente selon les villes, en fonction des arrangements institutionnels locaux. Il existerait donc non pas un, mais des capitalismes urbains. Cela conduit à envisager différemment le rôle des pouvoirs publics : ceux-ci peuvent être amenés à partager comme ne pas partager les intérêts du capital et donc des entreprises privées.

Cette grille de lecture a été appliquée récemment aux politiques de mobilité partagée. L'analyse des systèmes de vélos en libre-service, d'autopartage, et de vélos en *free floating* (Huré 2017a) qui en a résulté tend à relativiser, même s'il reste central, le rôle joué par les entreprises privées dans la régulation de cette nouvelle offre de mobilité. Si ces régulations varient d'une ville à l'autre, elles

conduisent globalement à un renforcement du pouvoir des élus locaux qui ont développé une panoplie d'outils pour encadrer l'action des entreprises privées (négociation des contrats, évaluation du service mis en place, recours au droit). À Paris, le financement du système de vélos en libre-service Vélib' par JCDecaux grâce aux recettes de l'affichage publicitaire s'est traduit par une montée en puissance de l'expertise de la Ville de Paris en matière de mobilité partagée et à une légitimation de sa politique de mobilité urbaine à l'échelle locale comme internationale. Par ailleurs, les recherches s'inscrivant dans cette seconde approche montrent que, loin d'être dépolitisées, ces nouvelles politiques de mobilité durable font l'objet d'intenses débats. La mise en place du Vélib' à Paris par exemple a suscité au départ, l'opposition des Verts, qui dénonçaient sa faible efficacité environnementale et un risque de démantèlement du service public.

En mettant l'accent sur la diversité des arrangements qui peuvent être noués entre pouvoirs publics et entreprises privées, cette approche soulève à son tour plusieurs questions. Selon les villes, qui est aux commandes de cette nouvelle offre de mobilité urbaine ? Les utilisatrices et utilisateurs ont-ils accès au même service de mobilité partagée d'une ville à l'autre ? Et les critiques suscitées par cette coproduction public-privé de services de mobilité partagée peuvent-elles déboucher sur la proposition de modèles alternatifs ?

L'entreprise privée, un acteur ancien de la mobilité urbaine

Les deux orientations exposées contribuent à mettre en évidence le rôle croissant joué par les entreprises privées dans la mobilité urbaine et les recompositions de leurs relations avec les pouvoirs publics. Elles insistent notamment sur la nouveauté du phénomène, en soulignant la césure qui s'est opérée à partir des années 1980, la fin du capitalisme fordiste et l'émergence d'un capitalisme mondialisé amenant les entreprises privées à jouer un rôle croissant dans le fonctionnement des villes. Mais l'entreprise privée constitue-t-elle un acteur réellement nouveau de la mobilité urbaine ?

Dès le XIX^e siècle, on observe la concomitance de trois phénomènes : le développement d'un capitalisme industriel, l'accélération de l'urbanisation et l'émergence de la mobilité urbaine. Pour prendre l'exemple de la France, dans les villes que l'industrie est en train de transformer, les entreprises privées prennent l'initiative avant les pouvoirs publics d'organiser la mobilité urbaine (Dupuy et Tarr 1988). C'est le cas, d'abord, des entreprises de transport qui voient l'opportunité de développer de nouveaux marchés et de faire des profits. Des compagnies d'omnibus, de trolleybus, de tramways sont créées par des entrepreneurs, dans un contexte de concurrence féroce et de soumission aux règles du marché. Au-delà des entreprises de transport, c'est l'entreprise industrielle, fer de lance de ce nouveau capitalisme, qui devient un acteur de la mobilité urbaine en investissant le domaine de la mobilité liée au travail. Dans ce modèle fordiste, qui nécessite une main-d'œuvre abondante, des entreprises comme Michelin à Clermont-Ferrand ou Peugeot à Montbéliard organisent des services de ramassage afin d'élargir l'aire de recrutement de la main-d'œuvre et de fidéliser ces ouvriers-paysans, qui continuent à exploiter leurs terres (Moati et Van de Walle 2002).

Ce système connaît son apogée dans les années 1960, avec le mouvement de déconcentration industrielle, marqué par une relocalisation d'établissements industriels dans les espaces ruraux de certaines régions françaises afin de bénéficier d'un coût du travail moins élevé. La mise en place de ces services de ramassage permet de conserver le personnel d'origine et d'élargir l'aire de recrutement de la main-d'œuvre en palliant l'insuffisance des transports collectifs et le manque de logements sur place (Gerardin 1981). De nombreuses entreprises y ont eu recours : Talbot à Poissy, Renault à Flins, Usinor à Dunkerque, Sacilor, Sollac, Usinor, Scholtès et les Laminages en Lorraine.

Ces services sont également un moyen pour les entreprises de maintenir la dispersion de l'habitat afin d'éviter une trop forte concentration résidentielle des ouvriers qui pourrait favoriser l'émergence de conflits sociaux (Coing et Campagnac 1975, 1976). Ces services de ramassage prennent progressivement fin à partir des années 1980, en raison de la disparition du modèle de l'entreprise fordiste, des évolutions que connaît l'emploi (tertiarisation, désindustrialisation, chômage, désyndicalisation) et de la démocratisation de l'automobile. Celle-ci se traduit par une augmentation de la motorisation des ouvriers et ouvrières, et plus généralement des personnels peu qualifiés. D'après les données des enquêtes nationales sur les transports, la proportion de ménages ouvriers motorisés passe de 68 % en 1973 à 78 % en 1981.

Malgré ce désengagement, l'entreprise privée continue de jouer un rôle clé dans la mobilité urbaine en France à travers le financement des transports collectifs urbains et le versement transport. Toujours en vigueur en 2020, cette taxe, payée par les entreprises de 11 salariés et plus localisées sur le territoire d'autorités organisatrices de la mobilité, constitue la première source de financement des politiques de mobilité urbaine. Instaurée dans les années 1970 dans un contexte où la diffusion de l'automobile entraînait une certaine désaffection des transports collectifs urbains, elle a constitué un instrument central de leur renouveau en France. Cette contribution des entreprises privées au financement des transports collectifs urbains trouve sa justification dans les bénéfices qu'elles peuvent retirer de cette desserte : meilleure accessibilité pour leurs clientèles, pour leurs salariés, élargissement de leur aire de recrutement. Dans les faits, la qualité de la desserte en transports collectifs urbains varie beaucoup selon la localisation des entreprises privées.

Ces éléments mettent en évidence une histoire déjà longue d'intervention des entreprises privées dans la mobilité urbaine. Ils tendent à montrer que celle-ci est fille du capitalisme et que son développement est consubstantiel au développement de la ville productive. Ils amènent également à jeter un regard différent sur la période actuelle. Plus qu'à une irruption des entreprises privées comme acteur de la mobilité urbaine, le développement des nouveaux services de mobilité partagée correspond à l'émergence d'un rapport nouveau de ces dernières à la mobilité urbaine : il s'agit donc non pas tant d'une rupture que d'un « changement dans la continuité ».

L'arbre qui cache la forêt

Cette nouvelle perspective amène une dernière question : le rôle des entreprises privées dans la mobilité urbaine se réduit-il aujourd'hui uniquement à l'émergence de services de mobilité partagée dans l'hyper-centre des grandes villes ? La focalisation sur le développement des Vélib', Autolib', Uber et autres trottinettes électriques tend à faire oublier que la voiture reste, avec 65 % des déplacements et 83 % des distances parcourues, le principal mode de transport en matière de mobilité urbaine, même si son usage diminue dans le centre des grandes villes (Quételard 2010). Si le recours à la voiture est lié à un choix, il relève également de contraintes, professionnelles notamment. Certains actifs, cadres comme ouvriers, sont confrontés à d'intenses pratiques de mobilité en raison de temps ou de lieux de travail atypiques : horaires décalés, fractionnés ; lieux de travail variables, éloignés du lieu de résidence (Lejoux et Pochet 2019). Pour ces personnes, dont le nombre est loin d'être négligeable, la voiture reste le seul moyen de faire face aux contraintes spatiales et temporelles liées à leur activité professionnelle. Ces mobilités se font au prix d'efforts importants, sur le plan financier comme temporel, avec des temps de transport élevés, atteignant parfois 2h45 par jour et impliquant un report de la charge des activités quotidiennes sur l'un des membres du couple (généralement la conjointe). Les capacités physiques des individus à faire face à la fatigue occasionnée par ces mobilités, les problèmes qu'elles représentent dans l'organisation de la vie quotidienne, les moyens financiers qu'elles mobilisent en font des « formes limites » de la

mobilité urbaine. Il suffit d'une augmentation brutale des prix du carburant pour que cette limite soit atteinte et que les contraintes de mobilité liées à ces organisations spatiales et temporelles atypiques du travail ne soient plus supportables. Même s'il ne se réduit pas à cette question, le mouvement des Gilets jaunes a contribué à mettre en lumière la situation de ces actifs et actives à revenus modestes dépendants de la voiture pour aller travailler.

Ces éléments laissent entrevoir de nouveaux enjeux liés au rôle des entreprises privées dans la mobilité urbaine. Un enjeu social et environnemental d'abord. Face aux exigences toujours plus grandes des nouveaux modes d'organisation du travail en matière de disponibilité temporelle comme de capacité à s'affranchir de la distance physique, le silence des entreprises sur la question de la mobilité de leurs employés et de son impact environnemental devient assourdissant. Dans un contexte de crise écologique et énergétique, où les citoyens et citoyennes sont incités à modifier leurs comportements de mobilité et les acteurs publics à définir de nouveaux objectifs en matière de politiques de transport, l'absence de positionnement des entreprises sur ces questions apparaît de plus en plus problématique. Il est frappant de voir, par exemple, comment nombre d'entreprises spécialisées dans les secteurs de l'industrie, de la logistique, du commerce de gros continuent à s'implanter dans des zones d'activités économiques toujours plus éloignées des espaces urbanisés pour bénéficier de terrains et de prix plus attractifs, sans penser en amont la question de la mobilité de leurs employés qui sont, de fait, confrontés à la dépendance automobile. Mais cela soulève aussi des enjeux économiques : comment accueillir ces activités au sein des espaces urbains ? Les PME spécialisées dans ces secteurs sont en effet rapidement évincées dans la compétition pour l'accès au foncier face à l'arrivée de start-ups ou de sièges sociaux de grandes entreprises et ont du mal à y maintenir leur présence. Enfin, ces éléments soulèvent un enjeu politique. Si l'action publique en matière de mobilité urbaine doit être davantage politisée, il faudrait que les entreprises, à côté des pouvoirs publics et des citoyens, participent également à ces débats afin de les amener à une prise de position sur ces questions, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. Derrière l'évolution sur le temps long de leur rapport à la mobilité urbaine, c'est finalement la question du rôle de l'entreprise privée et de sa responsabilité dans la société qui est posée.

Patricia Lejoux

Voir également : contrôle ; désindustrialisation ; données ; espace public sonore ; marketing ; ville durable ; zones logistiques.