

Le déclin des centres-villes : mythe ou réalité? Analyse comparative des régions métropolitaines nord-américaines.

Caroline Chapain et Mario Polèse

Volume 44, numéro 123, 2000

Centralités métropolitaines

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/022923ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/022923ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département de géographie de l'Université Laval

ISSN

0007-9766 (imprimé)

1708-8968 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Chapain, C. & Polèse, M. (2000). Le déclin des centres-villes : mythe ou réalité? Analyse comparative des régions métropolitaines nord-américaines. *Cahiers de géographie du Québec*, 44(123), 303–324. <https://doi.org/10.7202/022923ar>

Résumé de l'article

Pour les grandes villes nord-américaines, de nombreuses études confirment le déplacement des activités économiques vers la banlieue. Devons-nous pour autant sonner le glas des centres-villes et de la centralité? Après avoir effectué une revue des travaux sur le sujet, nous analysons 32 régions métropolitaines pour la période 1980-1995, en postulant que la force du centre-ville se révélera dans les rapports de prix centre/banlieue pour les espaces à bureau. Nous n'observons pas de tendance généralisée de déclin des centres villes. Les prix demeurent, en règle générale, plus élevés au centre, même s'il existe des pôles secondaires forts. Nous observons des différences importantes d'une ville et d'une région à l'autre, notamment entre villes canadiennes et américaines.

Le déclin des centres-villes : mythe ou réalité?

Analyse comparative des régions métropolitaines nord-américaines¹

Caroline Chapain et Mario Polèse

INRS-Urbanisation, Université du Québec
Montréal

Caroline_Chapain@inrs-urb.quebec.ca

mario.polese@inrs-urb.quebec.ca

Résumé

Pour les grandes villes nord-américaines, de nombreuses études confirment le déplacement des activités économiques vers la banlieue. Devons-nous pour autant sonner le glas des centres-villes et de la centralité? Après avoir effectué une revue des travaux sur le sujet, nous analysons 32 régions métropolitaines pour la période 1980-1995, en postulant que la force du centre-ville se révélera dans les rapports de prix centre/banlieue pour les espaces à bureau. Nous n'observons pas de tendance généralisée de déclin des centres-villes. Les prix demeurent, en règle générale, plus élevés au centre, même s'il existe des pôles secondaires forts. Nous observons des différences importantes d'une ville et d'une région à l'autre, notamment entre villes canadiennes et américaines.

Mots-clés : centre-ville, centralité, structure spatiale urbaine, étalement, activités de bureau.

Abstract

Are Downtowns on the Decline? A Comparative Analysis of North American Metropolitan Areas

The movement of economic activity to the suburbs is well documented for North American cities. However, does this necessarily mean the death of downtowns and of centrality? After reviewing relevant literature, we carry out an analysis for 32 metropolitan areas for the period 1980-1995, based on the postulate that the ratio (downtown/suburbs) of prices for comparable office space is a good indicator of centrality. We do not observe a generalized tendency towards downtown decline. Prices in downtown generally remain higher, even where important secondary centers are present. We observe major differences between cities and regions, specifically between Canadian and U.S. cities.

Key Words: downtown, CBD, centrality, urban spatial structure, sprawl, office markets.

INTRODUCTION

Plusieurs auteurs, notamment des chercheurs américains, remettent en cause, depuis quelques années, la pertinence du modèle monocentrique de la ville, axé sur un seul centre fort, par opposition au modèle polycentrique, soit un espace urbain caractérisé par plusieurs sous-centres qui vont jusqu'à mettre en péril la vitalité du centre initial et sa « centralité »². Berry et Min (1993), Pivo (1990 et 1993), Cervero (1989) et Hartshorn et Müller (1989), entre autres, mettent en évidence la présence croissante d'activités de bureaux et d'autres activités centrales en banlieue ou en périphérie des zones urbaines, sous la forme de *Edge Cities* (Garreau, 1991), de *Technoburbs* (Fishman, 1996) ou encore de *Magnet Areas* (Standback, 1991) annonçant en quelque sorte la fin des centres-villes, ou du moins leur déclin. D'aucuns vont jusqu'à contester l'utilité moderne des centres-villes; le modèle monocentrique serait désuet, un legs de l'histoire, voué à disparaître comme les murs des villes médiévales (Gordon et Richardson, 1996 et 1997; Müller, 1997).

Que la grande époque d'expansion urbaine en Amérique du Nord (*grosso modo*, 1950-2000) ait été aussi l'époque des banlieues est incontestable. Les écrits mentionnés au paragraphe précédent s'inscrivent dans ce qu'il convient d'appeler la problématique de l'étalement urbain (*urban sprawl* en anglais); à savoir, le constat, un peu partout, du glissement des localisations résidentielles et commerciales du centre vers la périphérie. Devons-nous pour autant sonner le glas des centres-villes? Dans cette étude, nous proposons une revue de la littérature suivie d'une analyse des rapports centre-ville/banlieue pour 32 agglomérations nord-américaines, en mettant l'accent sur l'évolution des marchés d'espaces à bureau au centre comparativement à celles des localisations périphériques.

PARTIE 1 – REVUE DE LA LITTÉRATURE

Dans leur revue récente de la littérature sur les villes américaines, Anas *et al.* (1998) concluent que les centres-villes restent, dans l'ensemble, plus forts que d'autres pôles, en s'appuyant sur des indicateurs comme le nombre d'emplois, la densité des emplois et les valeurs foncières. Les auteurs confirment l'essor, un peu partout, de centres secondaires en banlieue, mais concluent néanmoins (p. 1442) que le développement de centres secondaires n'a pas eu pour effet d'éliminer l'importance du centre principal. En réalité, la situation dépend beaucoup des activités économiques en cause. Ainsi, une bonne partie des travaux publiés sur le sujet porte sur la localisation des activités qui définissent, en principe, les fonctions d'un lieu central, notamment les activités du tertiaire supérieur et les activités de bureau.

Tendances de localisation du tertiaire supérieur et des activités de bureau

De nombreuses études confirment le mouvement des activités économiques vers la banlieue. Cependant, il convient de nuancer ce constat selon le type d'activité économique. O'Sullivan (2000) estime, pour les États-Unis, que c'est le secteur manufacturier qui est le plus décentralisé, avec 58 % de l'emploi situé en banlieue; à l'inverse, 58 % des emplois du secteur de la finance, des assurances et de l'immobilier sont toujours situés dans les villes centres. D'autres signalent l'importance continue du centre-ville pour les activités de tertiaire supérieur :

Schwartz (1992) pour New York, Waddell et Shukla (1993) pour Dallas-Fort Worth. Yeates (1998 : 314) souligne l'importance du centre pour les sièges sociaux, notamment pour les institutions financières; les villes centres des régions métropolitaines américaines attireraient toujours (données de 1989) 94 % des sièges sociaux des banques et des sociétés d'assurances (contre 96 % en 1969).

Toutes les activités tertiaires ne manifestent pas la même sensibilité aux avantages d'une localisation centrale. Les services informatiques et de traitement de données et les laboratoires de recherche et de développement se trouvent plus souvent en banlieue, tandis que les activités de publicité, de droit, de comptabilité et de secrétariat sont davantage concentrées au centre (Stanback, 1991). De plus, la sensibilité serait différente selon les régions. O'hUallachain et Reid (1992) constatent que les activités économiques sont davantage décentralisées dans les grandes villes et dans les villes à l'extérieur du Nord-Est américain.

D'autres études examinent la force du centre-ville à travers l'évolution du marché des espaces à bureaux, plus précisément, l'évolution des rapports de prix (de location) centre-ville/banlieue. La plupart des auteurs constatent que les rapports de prix centre-ville/banlieue restent, en règle générale, favorables aux centres-villes, même si les rapports ont diminué dans plusieurs cas. La forme des courbes (ou *gradients*) des valeurs foncières continue, dans la majorité des métropoles américaines, à épouser le modèle classique (Anas *et al.*, 1998); à savoir, des valeurs de *rente* (par pied ou m²) dont les sommets se trouvent au centre, tout en observant d'autres sommets dans des sous-centres³. McMillen (1996), qui examine l'évolution des valeurs foncières à Chicago sur un siècle et demi (1836-1990), constate que les sommets se trouvent toujours au centre-ville, malgré l'essor de centres secondaires. Cervero et Wu (1997) font un constat analogue pour San Francisco.

Hanink (1997) emploie le critère du taux d'inoccupation (pour les espaces à bureau) pour constater que les taux sont, en règle générale, plus faibles dans les centres-villes, reflet de la force continue de ces derniers. Le degré de fragmentation du marché entre le centre-ville et la banlieue augmente avec la taille des régions urbaines; dans les grandes régions (comme New York), nous sommes souvent en présence de plusieurs sous-marchés distincts. En d'autres mots, le CBD constitue un marché distinct avec des atouts de localisation qui lui sont propres, et pour lesquels il n'existe pas de substitut⁴, comme c'est le cas pour le *Midtown* de Manhattan. Des données plus récentes sur les taux d'inoccupation (Ellis, 1999) confirment la force des marchés d'espaces à bureau au centre⁵.

Clapp *et al.* (1992), dans une étude sur Boston de 1980 à 1988, mettent en évidence la spécialisation spatiale des activités économiques. Les sous-centres ne sont pas localisés au hasard, étant souvent situés dans des corridors géographiques, reliés au centre. Bollinger *et al.* (1998), dans une analyse des prix des espaces à bureau à Atlanta, remarquent que le gradient de prix varie selon la direction empruntée en partant du centre-ville. Giuliano et Small (1991) et Sivitanidou (1999) signalent le même phénomène dans la région de Los Angeles, identifiant un corridor (d'activités de bureau et de secteurs connexes) sur un axe est-ouest partant du centre-ville, passant par Hollywood et Beverly Hills pour aboutir à Santa Monica sur la côte pacifique. Pour Chicago, les prix en banlieue sont généralement plus faibles que ceux du centre-ville, mais la variation n'est pas forcément proportionnelle à la

distance (Mills, 1992). Les banlieues disposant d'un accès facile à l'aéroport, aux autoroutes et aux transports publics se démarquent des autres.

Plusieurs auteurs insistent sur les différences entre les villes des États-Unis et du Canada (Dansereau, 1988; Golberg et Mercer, 1986; Levine, 1992). L'emploi est, en règle générale, moins décentralisé dans les grandes métropoles canadiennes. Hutton et Ley (1987) confirment la force continue du centre de Vancouver. Gad (1985) fait de même pour Toronto. Code (1987) observe une montée des prix au centre depuis 1970, accompagnée d'une spécialisation accrue du centre (dans les fonctions les plus centrales), qu'il explique surtout par de nouvelles restrictions sur l'offre (contrôles de densité, notamment). Comme à New York, la demande pour des localisations au centre serait plutôt inélastique (peu sensible au prix), reflet d'une rente de site monopolistique. À Toronto, il n'existe pas de substitut à *Bay Street* (le quartier financier), pas plus qu'il n'existe de substitut pour *Wall Street* à New York.

Pour la région métropolitaine de Montréal, plusieurs études confirment le poids économique continu du centre-ville (Coffey, 1996; Coffey et Drolet, 1994; Coffey *et al.*, 1996; Coffey et Shearmur, 1999; Polèse, 1988 et 1994). Le CBD de Montréal comptait 205 000 emplois tertiaires en 1996. Le deuxième pôle d'emploi de la région montréalaise (Ville Saint-Laurent-Dorval) comptait 99 500 emplois de services (Coffey et Shearmur, 1999). La comparaison avec la région de Los Angeles est révélatrice. Le CBD de Los Angeles comptait 93 000 emplois de services en 1994, ceci malgré une population métropolitaine de plus de quatre fois celle de Montréal; le deuxième pôle (Century City-Beverly Hills) comptait 72 000 emplois de services (Sivitanidou, 1999).

Au risque de simplifier, nous pouvons tirer cinq conclusions de cette partie de notre revue de littérature : 1) les activités du tertiaire supérieur restent, dans l'ensemble, concentrées dans les centres-villes, même si on observe des tendances à la déconcentration; 2) les valeurs foncières (et donc aussi les prix de location des espaces à bureau) restent, dans l'ensemble, plus élevées dans les centres-villes, même lorsqu'on observe des sous-centres forts; 3) les CBD forts, comme ceux de New York ou de Toronto, constituent souvent des marchés distincts (uniques), pour lesquels il n'existe pas de vrais substituts; 4) les activités du tertiaire supérieur, lorsqu'elles se déconcentrent, ne se dispersent pas au hasard, manifestant, en règle générale, une tendance à former de nouveaux pôles ou corridors en relation avec le centre-ville; 5) les tendances ne sont pas uniformes d'une ville ou d'une région à l'autre; les villes canadiennes sont moins déconcentrées que les villes américaines. Cette dernière conclusion laisse deviner le poids des facteurs politiques, ce que nous allons maintenant examiner.

Le poids relatif des tendances naturelles et des facteurs politiques

L'explication des grandes tendances de restructuration spatiale des villes nord-américaines fait l'objet de nombreux écrits (Bourne, 1996; Jackson, 1985; Mills et Mieszkowski, 1993; O'Sullivan, 2000). En simplifiant, il est possible de diviser les explications entre, d'une part, celles qui voient l'expansion suburbaine de la ville (et donc aussi le déclin des centres) comme le résultat d'une évolution naturelle et, d'autre part, les explications qui privilégient l'impact des interventions politiques.

Des auteurs comme Gordon et Richardson (1996 et 1997) voient dans l'évolution de la région de Los Angeles (souvent vue comme le prototype de la ville polycentrique, éclatée) le résultat d'un processus rationnel, le reflet des choix des entrepreneurs et des consommateurs en fonction des nouvelles technologies (de transport en particulier), des revenus et des préférences individuelles. Cette interprétation est fortement contestée par d'autres, dont Anas *et al.* (1998) et Bourne (1992) qui mettent davantage d'accent sur les facteurs locaux, notamment les choix politiques.

L'impact des politiques

De nombreux auteurs mettent l'accent sur les transports comme principal facteur explicatif de l'évolution de la structure spatiale de la ville (Ingram 1998; Knox, 1994; Müller, 1994). Hartshorn (1992) reprend cet adage : « Transportation does more to shape the city than any other force ». Les gouvernements, en favorisant certains modes aux dépens d'autres (Pucher, 1988), jouent sur les coûts et donc sur la possibilité de se localiser en périphérie. Le poids du transport collectif (sa part dans l'ensemble des déplacements) a pour effet, d'une part, de limiter l'étalement et, d'autre part, de renforcer les centres (Gras, 1999; Hall, 1997; Newman et Kenworthy, 1989, 1991 et 1998). La causalité est en partie circulaire et cumulative : plus une région urbaine est densément peuplée (donc, plus compacte), plus il sera possible d'y rentabiliser des réseaux de transports collectifs et plus, par contre-coup, il sera possible de desservir le centre-ville par des transports collectifs, ce qui renforcera son avantage comme point central du bassin régional de main-d'œuvre. Des politiques favorisant l'automobile (privée) auraient l'effet inverse. Les autoroutes intra-urbaines sans péages (*freeways*, dans le vocabulaire de Californie) constituent autant de subventions aux automobilistes.

D'autres écrits mettent le doigt sur les politiques de logement qui privilégient la construction et l'achat de résidences unifamiliales, favorisant ainsi implicitement la banlieue. De telles politiques ont eu un impact majeur aux États-Unis (Jackson, 1985; Knox, 1994) et, dans un moindre degré, au Canada (Langlois, 1992). Aux États-Unis, les paiements d'intérêts sur les hypothèques des résidences privées (familiales) demeurent déductibles d'impôts, ce qui constitue une incitation à la consommation de l'espace. D'autres interventions politiques peuvent également favoriser la banlieue au détriment du centre, comme les règlements de densité et de zonage qui limitent l'offre au centre (Anas *et al.*, 1998; Hall, 1997; Polèse, 1994b).

D'autres auteurs expliquent la plus grande ampleur de l'étalement urbain aux États-Unis par le régime municipal américain; par l'autonomie et la fragmentation municipales qui accentuent les problèmes des villes centres (Atkinson et Oleson, 1993; Jackson, 1985; Mills et Mieszkowski, 1993; Rusk, 1993). Les États-Unis se caractérisent par un système urbain très décentralisé (Sharpe, 1995). Les municipalités américaines jouissent d'une large autonomie, à la différence du Canada (Fainstein, 1990). Les dépenses de santé et d'éducation primaire relèvent souvent des autorités municipales (ou locales : comtés, commissions, etc.), ce qui peut influencer les choix résidentiels. Les ménages qui le peuvent (les ménages plus aisés) choisiront donc de s'installer dans les municipalités où la qualité de l'éducation primaire est plus avantageuse. Si, petit à petit, les familles plus fortunées fuient la ville centre, il ne restera plus pour financer les services municipaux que

des familles plus pauvres, ce qui se traduira par des services d'éducation de moins bonne qualité (ou des impôts locaux plus élevés), provoquant alors un genre de cercle vicieux dont l'aboutissement est un clivage social (et ethnique) entre la municipalité centrale et les municipalités (de banlieue) qui l'entourent (Polèse, 2000). La grande majorité des populations non blanches (*non White*) se trouvent toujours dans les villes centres, avec la majorité blanche en banlieue. Ainsi, en 1990, 26 % des noirs américains vivaient en banlieue, comparativement à 50 % pour les blancs (Phelan et Schneider, 1996).

Ce mélange d'autonomie locale, de division sociale et de clivage ethnique s'est avéré particulièrement explosif aux États-Unis. Les effets négatifs se sont surtout fait sentir dans les grandes métropoles industrielles du Midwest et de la côte Est (Saint Louis, Chicago, Detroit, Buffalo, Pittsburgh, Cleveland, Philadelphie, etc.), dont les villes centrales étaient souvent les premières à accueillir les vagues d'immigrants pauvres (surtout noirs) en provenance des États du Sud à partir des années 1920. En 1990, le pourcentage de noirs concentrés dans la ville centrale se situait entre 70 % et 95 % dans les régions urbaines de Chicago, Cincinnati, Cleveland, Columbus, Detroit et Milwaukee. Entre 1950 et 1990, les villes (municipalités) centrales de Cleveland et de Detroit ont perdu presque la moitié de leur population; dans les deux cas, le revenu *per capita* moyen des ménages (en 1990) dans la ville centrale était presque 50 % en dessous de celui de la banlieue (CED, 1998). C'est là une différence majeure avec les villes canadiennes, beaucoup moins marquées par des clivages sociaux centre/banlieue (Dansereau, 1988; Golberg et Mercer, 1986).

Rusk (1993) fait une distinction entre ce qu'il appelle les villes *élastiques*, c'est-à-dire celles qui peuvent englober (par fusion) les municipalités qui naissent à leurs périphéries, et les villes *inélastiques* qui sont souvent plus vieilles et ne le peuvent pas. Les premières ont la possibilité d'appliquer des politiques plus uniformes sur l'ensemble du territoire urbanisé, ce qui réduit les possibilités de clivages sociaux entre le centre et la banlieue. La plupart des villes classées comme (très ou plutôt) élastiques par Rusk se trouvent dans l'Ouest ou dans le Sud-Ouest américain (Houston, Dallas, San Antonio, Phoenix, Portland, Denver, Kansas City); si bien qu'il faut se garder de généraliser à partir de l'expérience des villes industrielles du Midwest et du Nord-Est américain.

Dans l'ensemble, les centres se sont maintenus jusque dans les années 1950 aux États-Unis. C'est l'arrivée de l'automobile, accessible alors aux classes moyennes, assortie d'un ambitieux programme de construction d'autoroutes *intra-urbaines*, qui est venue bousculer le paysage urbain. La construction d'autoroutes *intra-urbaines* (financée par le gouvernement fédéral) a permis aux classes moyennes de s'éloigner de la ville centre en voie d'appauvrissement, tout en gardant un accès flexible au CBD⁶. Sont alors restées au centre des populations à faible revenu qui ne pouvaient pas se payer une automobile avec, pour double conséquence, la réduction de la demande pour les transports collectifs comme moyen de déplacement entre la banlieue et le centre et l'accentuation de la crise fiscale des villes-centres (Downs *et al.*, 1982; Downs, 1994). Le résultat, dans plusieurs cas, s'est traduit de la manière suivante : des *Inner Cities* avec des logements dégradés, des populations démunies (souvent non blanches) et des taux élevés de criminalité.

Le terme *Inner City* (la zone résidentielle à proximité immédiate du CBD) est devenu synonyme de désolation et de pauvreté dans plusieurs métropoles américaines. Faut-il alors s'étonner que le pouvoir d'attraction du CBD auprès des fonctions centrales se soit sensiblement réduit? Pour plusieurs entreprises, la solution se trouve ainsi dans l'abandon du vieux CBD au profit de nouvelles « centralités » en train de se reconstituer en banlieues, ce que Garreau (1991) appelle des *edge cities*.

Deux processus distincts à l'origine du « déclin » des centres-villes

Nous pouvons distinguer deux processus à l'origine des mouvements de décentralisation : d'une part, les mouvements « naturels » de déconcentration des entreprises qui résultent du dynamisme du centre-ville (à savoir, l'effet d'expulsion que suscitent les prix élevés au centre) et, d'autre part, des mouvements « provoqués » par de mauvaises conditions au centre-ville, qui se traduisent par le désir de fuir le centre.

Dans le premier cas, les prix élevés au centre poussent les entreprises, moins sensibles à la centralité, à se déplacer vers des zones où les terrains sont moins chers. Dans ce cas, on ne peut pas parler d'un déclin du centre comme cœur économique de la région, même si on observe un mouvement de déconcentration. Le centre reste attractif; les prix y demeurent plus élevés et, en parallèle, le centre continue à se spécialiser dans des fonctions centrales (qui occasionnent les prix plus élevés). Par contre, dans le second cas, le centre-ville a perdu les avantages de la centralité, souvent pour les raisons évoquées dans la section précédente, provoquant la fuite des entreprises. Dans ce cas, les prix dans le centre-ville sont moins élevés que dans d'autres pôles de la région. Les entreprises quittent le centre pour des raisons autres que des raisons économiques. Dans ce cas, le déclin du centre est réel. Il a perdu son attrait et sa raison d'être comme lieu central.

Dans la même veine, il ne faut pas confondre, d'une part, les mouvements naturels de suburbanisation provoqués par la croissance démographique, l'enrichissement collectif (le goût de plus d'espace) et l'accès aux moyens modernes de transports et, d'autre part, les mouvements provoqués par des politiques (ou conditions locales) qui défavorisent le centre et font fuir les ménages. En termes plus directs, il ne faut pas confondre le centre de New York (*Midtown Manhattan*), où les ménages de classe moyenne ne *peuvent* pas vivre (parce que la vie y est trop chère), et le centre de Detroit où ils ne *veulent* pas vivre.

PARTIE 2 – ANALYSE EMPIRIQUE

Mesurer la centralité

Le concept de centralité renvoie à la valeur « centrale » d'une localisation : (note 1). La centralité devrait se refléter dans les prix. Nous proposons un indice de centralité exprimé par le rapport des prix (*rentes*) des espaces à bureaux CBD/banlieue. Nous assimilons donc le concept de fonction centrale aux services supérieurs ou, plus simplement, aux activités de bureau. Un centre-ville fort s'exprimerait par des prix (*rente*) de location de bureaux plus élevés que ceux des banlieues. En effet, même s'il existe plusieurs sous-centres en banlieue, les prix au centre-ville devraient être plus élevés que ceux de n'importe quel sous-centre.

L'indice de centralité, sous forme de quotient, se calcule selon la formule suivante :

$$Q^i_c = rc^i / rb^i$$

où :

Q^i_c = l'indice de centralité de l'agglomération i

rc^i = la rente au centre-ville ou CBD pour l'agglomération i

rb^i = la rente en banlieue pour l'agglomération i

Base de données

Il n'est pas aisé de trouver des données uniformes de prix de location des espaces à bureaux au centre-ville et en banlieue pour les villes nord-américaines. Cela explique en partie l'absence d'études comparatives sur les prix de location centres-villes/banlieues.

Les données que nous utiliserons proviennent de la BOMA (*Buildings Owners and Managers Association International*). Les informations sont recueillies sous forme d'un questionnaire distribué aux propriétaires d'immeubles à bureaux chaque année. Les résultats sont publiés l'année suivante. La *rente* considérée est celle d'espaces louables dans des bâtiments comportant au moins 70 % de bureaux. Les zones centre-ville et banlieues sont identifiées par le répondant qui doit indiquer où se trouve l'édifice considéré (BOMA 1982, 1987, 1991 et 1996). Les données recueillies concernent les marchés privé et gouvernemental, mais nous nous intéresserons ici seulement au marché privé.

Pour l'ensemble des villes, que ce soit au centre-ville ou en banlieue, les données recueillies proviennent d'un échantillon de bâtiments de tailles différentes. Pour ce qui est de la répartition des bâtiments recensés entre des localisations au centre-ville et en banlieue, elle est, en règle générale, favorable à la banlieue pour les villes américaines; tandis que, pour les villes canadiennes, les bâtiments recensés sont généralement plus nombreux au centre-ville.

Malgré son intérêt, cette base de données comporte des limites qui nous invitent à la prudence lors de l'interprétation des résultats. Le nombre de villes pour lesquelles l'information est disponible de 1981 à 1995 s'élève à une cinquantaine de cas. Cependant, en deçà de 25 immeubles par marché (centre ou banlieue), les observations représentent des échantillons moins fiables. Pour certaines années, les observations peuvent tomber en bas de ce seuil, si bien qu'il est difficile de construire des séries parfaitement fiables sur toute la période 1981-1995. Nous avons ramené la limite à 10 édifices pour pouvoir obtenir un échantillon de 32 villes nord-américaines de 1981 à 1995 (tableau 1). Cette limitation se fait surtout sentir pour 1981 et 1986 et pour les villes canadiennes, car au fil des ans le nombre d'édifices recensés a augmenté. La prudence s'impose donc dans l'analyse de nos séries chronologiques, notamment pour les années antérieures à 1990.

Tableau 1 – Villes (agglomérations) étudiées⁷

ÉTATS-UNIS (par région)		Ouest
Nord-Est	Detroit	Denver
Boston	Indianapolis	Los Angeles
Hartford	Kansas City	Phoenix
New York	Milwaukee	Portland
Philadelphie	Minneapolis	Portland
Pittsburgh	Saint-Louis	Salt Lake City
Washington DC	Sud	Sans Francisco
Midwest	Atlanta	Seattle
Chicago	Baltimore	CANADA
Cincinnati	Dallas	Calgary
Cleveland	Houston	Montréal
Columbus	San Antonio	Toronto
		Vancouver

Définir la rente

Alonso (1964) nomme « rente d'enchère » le prix qu'un agent économique est prêt à payer pour occuper un site donné, prix qui reflète les profits supplémentaires que cet agent peut tirer de ce site. Le paiement effectif de l'utilisateur au propriétaire est en principe égal à cette rente (Derycke, Huriot et Renard, 1994). Cependant, il existe un débat sur le type de rente à utiliser. La plupart du temps, c'est la rente de base qui est prise en compte : elle représente le prix courant du marché en dehors de toute autre considération. Cependant, elle peut masquer des processus de compensation (comme des mois gratuits ou des réparations) qui sont consentis pour éviter que les immeubles ne se déprécient, tout en tenant compte des fluctuations du marché. De plus, pour les contrats s'effectuant sur plusieurs années, d'autres avantages peuvent être concédés, certains coûts subis par le propriétaire peuvent être inclus, ou encore des mesures d'indexation à l'inflation peuvent être introduites dans les contrats de location, sans que cela n'apparaisse dans la rente de base.

C'est pourquoi d'autres auteurs (Mills, 1992; Webb et Fisher, 1996; Wheaton et Torto, 1994) ont tenté de développer d'autres mesures qui se rapprochent davantage des revenus réels reçus par les propriétaires. Ainsi, la valeur présente, indexée à l'inflation, comprend tous les paiements nets reçus par le propriétaire, soit la rente de base moins les mois gratuits, les dépenses d'amélioration, les indemnités de déménagement, de revente et certaines dépenses (taxes, etc.). Cette valeur est appelée « rente effective nette ». Elle exige alors la construction d'indices de prix et la prise en compte du type de contrat et du type de bâtiments. La rente utilisée par la BOMA se rapproche de cette rente, car elle comprend tous les revenus annuels reçus de l'espace louable : revenu normal indexé et recouvrement normal des dépenses d'opération⁸.

Quatre prix sont donnés pour chaque marché : le prix moyen, le prix au 25^e centile (*bas*), le prix médian et le prix au 75^e centile (*haut*). Nous avons calculé l'indice pour trois séries : un indice *médian* (rapport des prix à la médiane), un indice *haut* (rapport des prix au 75^e centile) et un indice *moyen* (rapport des prix moyens). Cependant, à l'exception du tableau 5, nous présentons ici uniquement les résultats pour l'indice médian. La médiane s'avère moins sensible aux fluctuations conjoncturelles et au poids des grands bâtiments dans l'échantillon que la moyenne. Toutefois, les résultats ne varient pas sensiblement d'un mode de calcul à l'autre.

ANALYSE DES RÉSULTATS

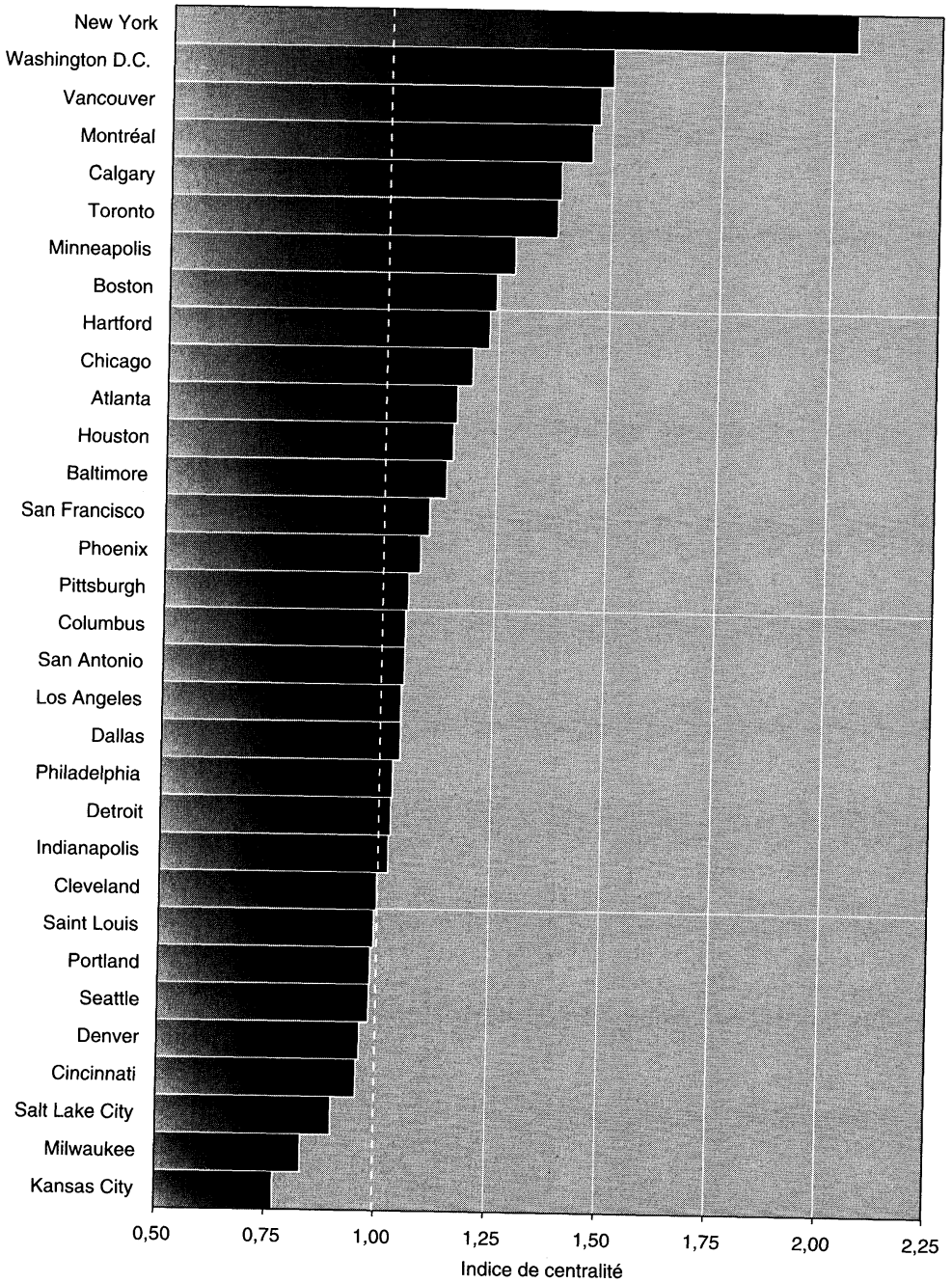
Nos résultats sont organisés par ville (région métropolitaine) et par grande région américaine, plus le Canada (voir tableau 1). Pour les résultats par région, les données renvoient aux moyennes (non pondérées) des villes regroupées.

Analyse par ville

À la figure 1, sont présentés les indices de centralité par ville (valeurs médianes). Nous avons pris la moyenne des indices pour les années 1990 et 1995 afin de réduire l'effet perturbateur des fluctuations conjoncturelles.

On constate tout de suite les positions avantageuses des villes du Nord-Est américain et du Canada. Les huit villes dans le premier quartile (les huit villes les plus hautes) se trouvent toutes, à une exception près (Minneapolis) dans ces deux régions. À l'autre bout de l'échelle, toutes les villes ayant des indices de centralité faibles (en général, en dessous de 1,0) se trouvent, soit dans l'Ouest, soit dans le Midwest américain. Nous observons donc clairement un effet régional, ou plutôt national pour les villes canadiennes. L'exception de Minneapolis (en haut de l'échelle) n'est pas totalement étonnante, étant donné que cette ville est reconnue pour son modèle de gouvernement métropolitain qui réduit les divisions sociales centre/périphérie (Petrelli, 1993).

Figure 1 - Indice de centralité par ville 1990-1995



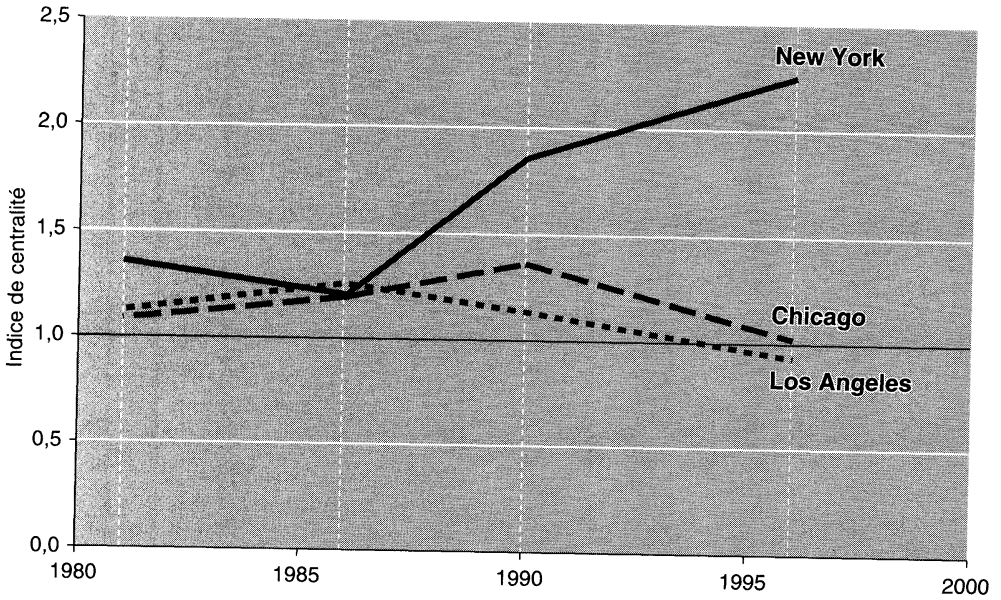
Le positionnement de New York et de Washington en haut de l'échelle, avec des indices de centralité nettement au-dessus de la moyenne, confirme le rôle de la spécialisation économique dans la force relative du centre-ville. Il s'agit de deux villes fortement spécialisées dans des fonctions très sensibles à la centralité : des fonctions privées de commande (dont la finance) dans le cas de New York, des fonctions gouvernementales de commande dans le cas de Washington. Pour Washington, la forte centralité est en grande partie le résultat de décisions politiques. En effet, toutes les grandes institutions de pouvoir politique sont localisées dans le centre de la ville : la Maison blanche, le Congrès, les départements et ministères, le FMI, la Banque mondiale, etc. Les bureaux privés (consultants, lobbyistes, etc.) sont, en somme, disposés à payer une rente (de site) pour se localiser au centre, proches des institutions de pouvoir. Cette rente est d'autant plus élevée que la demande pour les espaces à bureau est largement inélastique (il n'existe pas d'autres options si l'on cherche à se rapprocher du pouvoir) et que l'offre est limitée dans le centre par des règlements d'urbanisme (défense de construire en hauteur).

New York parvient à un résultat analogue grâce à une dynamique (privée) de marché, la masse critique au centre (*Midtown* et *Downtown* Manhattan) étant telle qu'il n'existe pas d'autres localisations équivalentes pour une entreprise qui désire être au cœur de l'action : il n'existe pas de substitut à Wall Street ou à la 5^e avenue. À New York, la géographie contribue également à créer une rente de rareté (analogue à l'effet des règlements d'urbanisme à Washington), puisque les possibilités d'expansion horizontale sur l'île de Manhattan sont limitées. C'est également la spécialisation de la ville d'Hartford, Connecticut, dans la finance (notamment dans les assurances) qui explique son indice élevé de centralité, malgré la dimension modeste de la ville. Au Canada, Toronto, Montréal et Calgary sont les trois principales places financières du pays. Cependant, pour les villes canadiennes, d'autres facteurs expliquent aussi la force des centres-villes.

Aux figures 2, 3 et 4, nous donnons des résultats pour quelques villes choisies (les trois grandes métropoles américaines, trois villes du Midwest et trois du Sud) sur l'évolution de l'indice de centralité de 1981 à 1995. Les résultats doivent s'interpréter avec prudence en raison de l'effet perturbateur possible des fluctuations annuelles, qui reflète parfois une hausse (ou baisse) subite dans quelques édifices à bureau. New York se distingue nettement des deux autres grandes métropoles américaines; s'il est vrai que les centres-villes de Chicago et (surtout) de Los Angeles semblent connaître des problèmes en regard de leurs pôles de banlieue, cela n'est point vrai à New York où le centre-ville semble se renforcer avec le temps. Les prix au pied carré y seraient aujourd'hui (du moins en 1995) plus de deux fois plus élevés au centre qu'en banlieue.

Les centres-villes des trois villes industrielles du Midwest (figure 3) semblent lentement remonter la pente depuis le creux de 1985, mais continuent d'afficher des centralités faibles avec des indices autour de 1,0. Chez les trois villes du Sud (figure 4), le centre-ville d'Atlanta est manifestement en train de se renforcer, renforcement sans doute lié à l'essor d'Atlanta comme métropole incontestée du Sud-Est américain, avec des sièges sociaux de géants comme Coca-Cola, Delta Airlines et CNN. Manzagol (1996) et Fuji et Hartshorn (1995) notent l'importance du CBD d'Atlanta comme centre d'emploi tertiaire, malgré le poids des sous-centres. Une tendance analogue s'observe à Houston, tandis que le centre-ville de Dallas

Figure 2 Indice de centralité 1981-1995 : New York, Chicago et Los Angeles



semble plutôt en perte de vitesse. Bref, il existe des tendances très différentes d'une ville à l'autre. Dans le cas de Houston, Cervero (1998) insiste sur l'importance des politiques de revitalisation du centre-ville et d'amélioration du transport collectif; si bien que les politiques locales peuvent également être un facteur explicatif, dont il est cependant difficile de tenir compte dans une analyse comparative, à moins de connaître l'histoire politique de chaque ville.

Figure 3 Indice de centralité 1981-95 : Cleveland, Detroit et Saint Louis

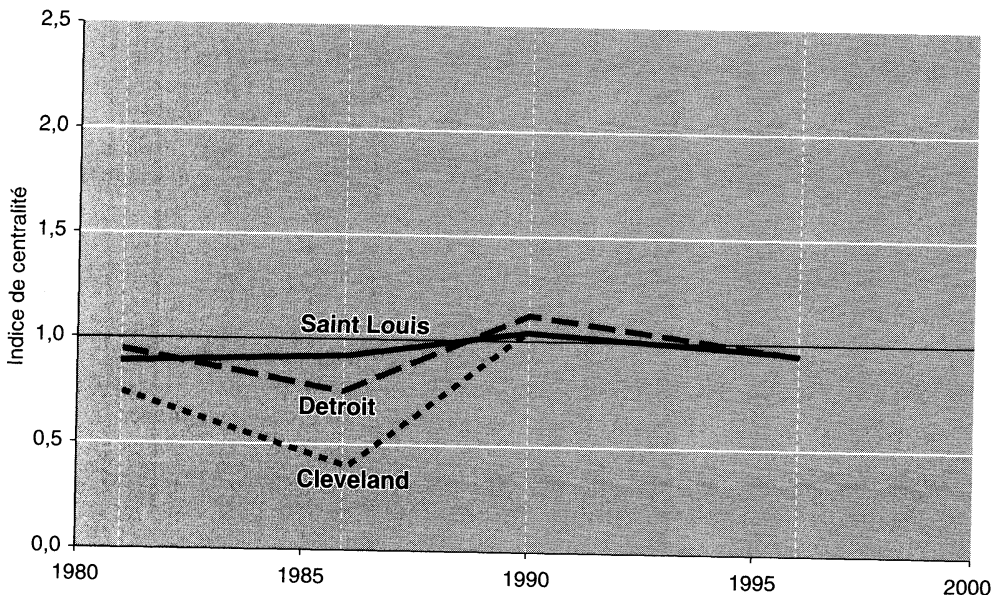
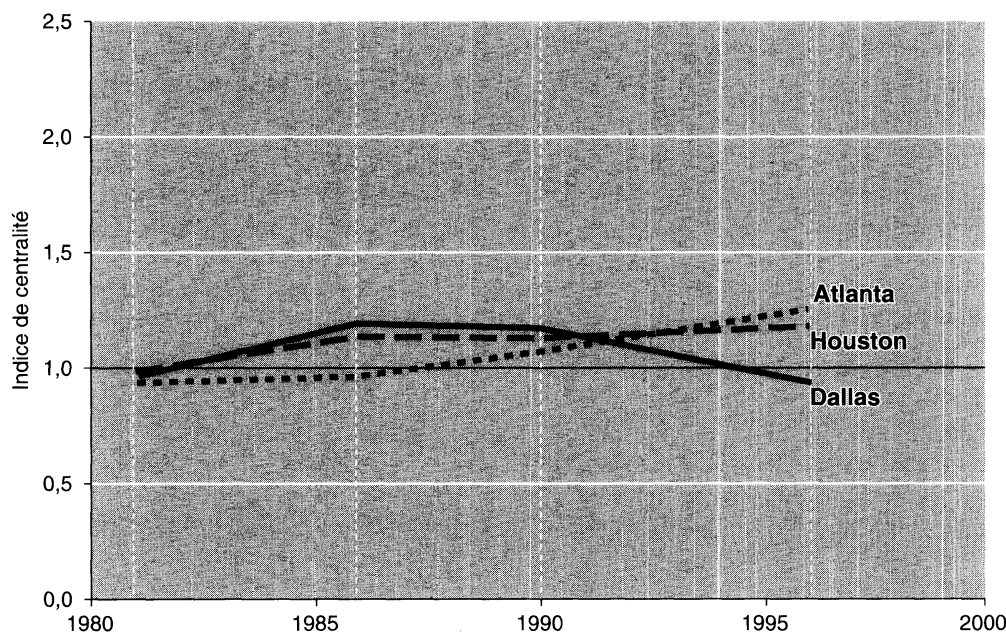


Figure 4 Indice de centralité 1981-1995 : Atlanta, Dallas et Houston



Analyse par région

Dans la section précédente, nous avons évoqué la possibilité d'un effet régional (ou plutôt national pour les villes canadiennes). La figure 5 confirme cette impression. Y sont présentés les indices de centralité pour des villes regroupées par régions, selon les trois modes de calcul. Quel que soit le mode de calcul choisi, les villes canadiennes et les villes du Nord-Est américain se distinguent nettement des autres villes, avec des indices de centralité systématiquement plus élevés. En contrepartie, c'est surtout dans l'Ouest américain et dans le Midwest que le phénomène des centres-villes faibles semble se manifester, probablement pour des raisons différentes. Les villes du Sud semblent un peu moins touchées. La transition est-ouest des villes du Nord-Est, plus vieilles et plus denses, conçues avant l'ère de l'automobile, aux villes plus jeunes de l'Ouest, davantage aménagées en fonction de l'automobile, s'impose spontanément comme explication. Cependant, cette transition ne suffit pas à expliquer toutes les différences. Elle n'explique pas les indices élevés des villes canadiennes, ni les indices faibles des villes du Midwest, dont plusieurs furent fondées avant l'ère automobile.

À la figure 6, nous présentons l'évolution des indices. Les résultats confirment en partie nos analyses par ville. La tendance au déclin (du moins depuis 1986) est surtout le fait des villes du Sud et de l'Ouest, mais elle ne trouve pas de contrepartie dans le Nord-Est américain ou au Canada. Pour le Midwest, c'est plutôt de stabilité qu'il faudrait parler, avec peut-être une légère tendance à la hausse. Pour l'ensemble des régions, si l'on prend 1981 comme année repère, il se dégage une image globale de stabilité avec quelques fluctuations, mais avec une tendance générale plutôt à la

Figure 5 Indice de centralité. Villes regroupées par région (moyennes pour la période 1990-1995)

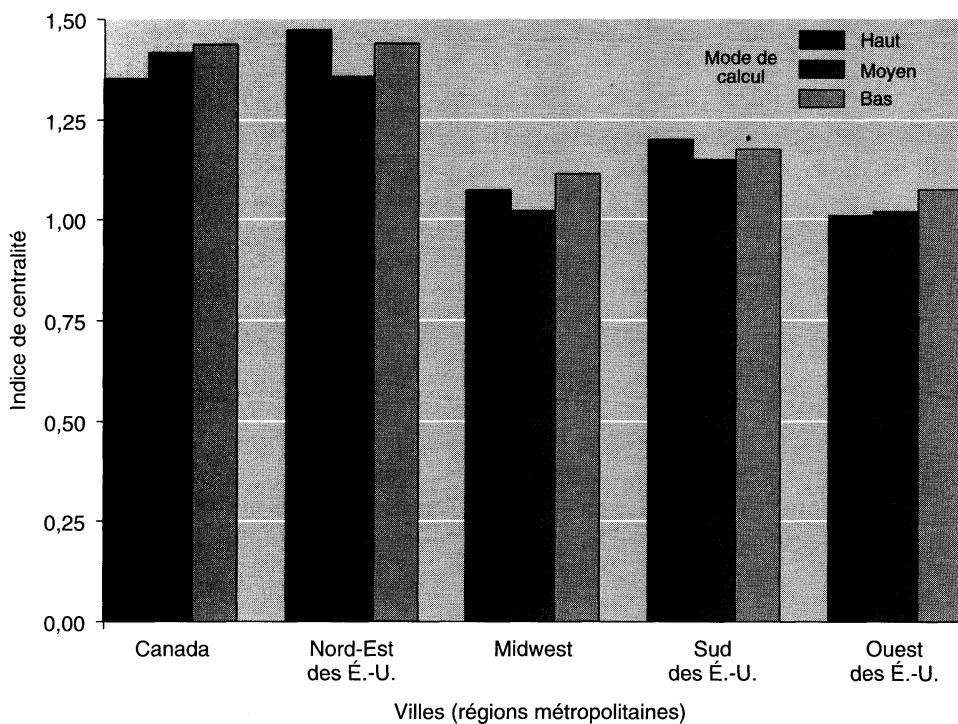
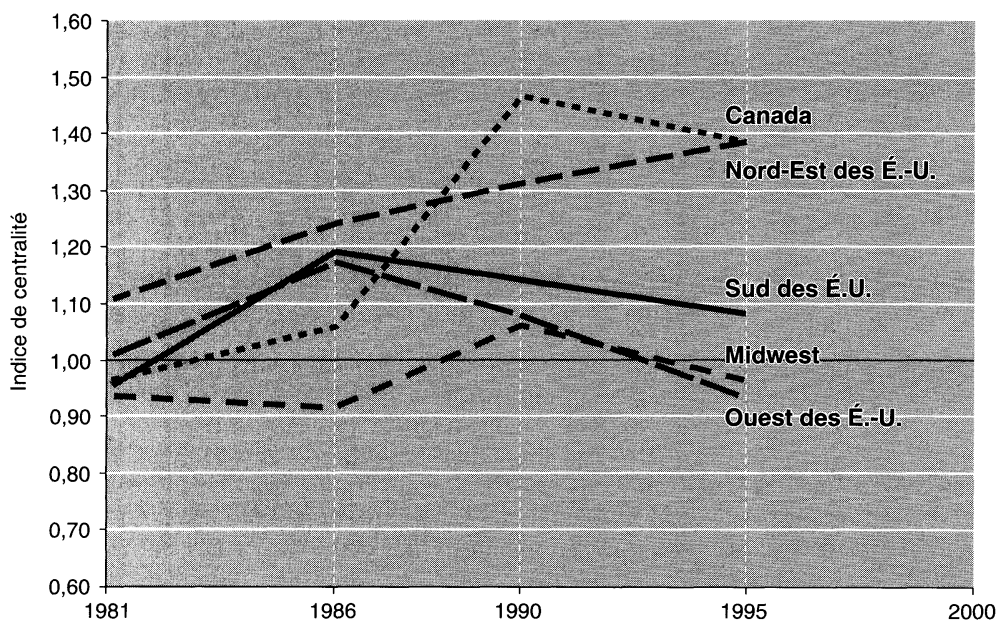


Figure 6 Évolution de l'indice de centralité 1981-1985 : villes regroupées par régions (moyennes)



hausse. La seule tendance claire est le renforcement des centres-villes (déjà forts) du Nord-Est américain, résultat largement expliqué par la performance de New York, de Washington et de Boston.

Les différences observées laissent effectivement penser que les processus à l'origine des mouvements de décentralisation et de suburbanisation dont il a été question en introduction (et qui font l'objet d'une littérature abondante), ne sont pas forcément les mêmes d'une ville (ou d'une région ou pays) à l'autre. L'émergence de pôles importants d'emploi en banlieue, comme il en existe à Boston, à New York et à Montréal, ne rime pas nécessairement avec le déclin du centre-ville comme lieu central. Cependant, dans d'autres cas, l'essor des pôles en banlieue est le reflet d'un centre-ville en voie de perdre sa centralité. Nos résultats laissent croire que ce deuxième cas est plutôt minoritaire (mais non pas moins réel) en Amérique du Nord. La prudence s'impose, en somme, quand il s'agit d'interpréter des tendances.

CONCLUSION

Nous avons examiné la force des centres-villes sous l'angle de la *centralité*; à savoir, le positionnement des centres-villes comme lieux de concentration des activités dites *centrales* et, plus particulièrement, les activités de bureau. Nous avons postulé, en parallèle, que le positionnement dominant (ou non) du centre-ville comme lieu central se révèle dans les rapports de prix, et plus précisément le rapport entre les prix de location des espaces à bureau au centre et les prix des espaces à bureau en banlieue. Un centre-ville « fort » se traduit par un indice supérieur à 1,0, à savoir, des prix plus élevés au centre qu'en banlieue pour des espaces comparables. Après avoir revu les travaux publiés sur le sujet, nous avons effectué une analyse empirique pour 32 régions métropolitaines nord-américaines pour la période 1981-1995.

Nos résultats ne nous permettent pas de conclure qu'il existe en Amérique du Nord une tendance généralisée au déclin des centres-villes. La grande majorité des villes (régions métropolitaines) continue à afficher des indices de centralité au-dessus de 1,0. En somme, les prix des espaces à bureau demeurent, en règle générale, plus élevés au centre, même s'il existe des pôles secondaires importants. Polycentrisme ne rime pas forcément avec déclin du centre-ville comme lieu central. Nos résultats rejoignent en cela ceux d'autres études (voir notamment Anas *et al.*, 1998). Bref, la centralité, avec tout ce que sous-tend ce concept, demeure un élément clé dans les choix de localisation des activités du tertiaire supérieur, dont les entreprises continuent à rechercher des localisations « centrales »; comment expliquer autrement qu'elles soient toujours disposées à payer plus cher pour se localiser au centre? Nos résultats n'annoncent aucun changement à cette réalité.

Cependant, nous observons (comme d'autres avant nous) des différences importantes d'une ville à l'autre et d'une partie du continent à l'autre. Nos résultats confirment la différence entre métropoles canadiennes et américaines. Toutes proportions gardées, les grandes villes canadiennes ont des centres-villes plus forts que les grandes villes américaines. Le phénomène de centre-ville faible (ou en déclin) est surtout une réalité américaine. Il faut donc se garder de généraliser à partir de l'expérience américaine, notamment celle des villes de l'Ouest américain, dont la

région de Los Angeles demeure le prototype. Il n'est pas étonnant que les auteurs qui annoncent la fin des centres-villes (au profit de modèles polycentriques éclatés) s'appuient souvent sur le cas de Los Angeles (notamment, Gordon et Richardson, 1996). Les centres-villes faibles (ou en déclin) aux États-Unis se concentrent surtout dans deux régions du pays : l'Ouest et le Midwest.

Les différences observées entre villes nord-américaines appellent deux commentaires. D'abord, les facteurs à l'origine de la faiblesse des centres-villes ne seraient pas forcément les mêmes pour toutes les villes. Pour les villes de l'Ouest américain (mais aussi certaines villes du Sud), la faiblesse observée serait davantage le fait de la faible densité de peuplement et du caractère limité des transports collectifs dans ces villes jeunes conçues par et pour l'automobile privée et l'habitat pavillonnaire. En contrepartie, la faiblesse observée des centres-villes des villes du Midwest américain (mais aussi parfois du Nord-Est) refléterait davantage des clivages sociaux et ethniques entre les villes centrales et les municipalités de banlieue, héritage d'une tradition de fragmentation municipale et d'absence de mécanismes de redistribution à l'échelle métropolitaine. Cependant, dans les deux cas, les résultats sont, en principe, largement tributaires des choix politiques.

Par ailleurs, la vitalité de la majorité des centres-villes nous révèle que le mouvement de décentralisation (des populations et des entreprises) vers la banlieue, qui s'observe dans toutes les métropoles nord-américaines (voir références en introduction), ne doit pas nécessairement s'interpréter comme un indice de déclin du centre-ville. Il n'y a pas forcément contradiction entre décentralisation et renforcement des centres-villes comme lieux centraux. Tout dépend du processus qui pousse les entreprises à quitter le centre, selon que le centre est devenu trop cher (reflet d'un centre fort) ou indésirable, donc peu cher, reflet d'un centre faible. Il ne faut pas confondre les deux. La prudence s'impose donc lors de l'interprétation des mouvements géographiques. L'émergence de pôles secondaires en banlieue peut annoncer le déclin du centre, mais peut aussi annoncer un centre-ville en croissance, qui expulse les activités moins sensibles à la centralité, incapables de supporter les prix élevés au centre. Nos résultats suggèrent que c'est davantage le deuxième processus qui est à la base des tendances observées.

NOTES

- 1 Étude réalisée grâce à une subvention du Conseil canadien de recherches en sciences humaines (CRSH).
- 2 Le concept de *centralité* n'est pas facile à résumer, mais peut, en partie, se définir en termes d'avantages (gains) que les entreprises et les particuliers retirent, d'une part, du *regroupement* géographique des entreprises et d'autres institutions (sous forme d'économies agglomération) et, d'autre part, de la *localisation* stratégique de ce même regroupement dans un lieu (« central ») qui minimise les coûts d'accès aux clients, aux fournisseurs, aux bassins de main-d'œuvre et aux informations (Huriot et Perreur, 1994; Polèse, 1994b).
- 3 Pour des raisons de simplicité, nous emploierons le mot *rente* comme terme général recouvrant à la fois la notion de rente foncière (prix du sol) et le concept (plus technique) de prix de location (au pied ou m²) des espaces à bureau.
- 4 Pour désigner le centre-ville économique ou quartier des affaires, nous allons souvent employer le terme CBD, *Central Business District*.

- 5 « The downtown office vacancy rate in the U.S. (54 metro areas) has declined precipitously over the last several years to the point where it is [...] lower than the overall suburban office vacancy rate » (Ellis, 1999 : 2).
- 6 Nous insistons sur les autoroutes *intra*-urbaines (par opposition à *inter*-urbaines) pour souligner qu'il s'agit de voies d'accès CBD – banlieue. Les autoroutes *intra*-urbaines sont plutôt l'exception en Europe et moins fréquentes au Canada qu'aux États-Unis.
- 7 Notons que Washington D.C. est classée comme une ville du Nord-Est, même si *de facto* elle se trouve au sud de Baltimore.
- 8 La définition précise est la suivante : « base rental and operating expense escalation/recovery income from office areas. Include office tenant payment for non-lease provided energy sales and for extraordinary services not included in the lease. [base rent, pass-throughs (operating expense, real estate tax, business tax, insurance, common area operation), escalations (operating expense, real estate tax, consumer price index), lease cancelations, rent abatements, tenant service income] » (BOMA, 1991 et 1996).

RÉFÉRENCES

- ALONSO, W. (1964) *Location and Land Use. Toward a General Theory of Land Rent*. Cambridge, Mass, Harvard University Press.
- ANAS, A., ARNOTT, B. et SMALL, K. (1998) Urban Spatial Structure. *Journal of Economic Literature*, XXXVI : 1426-1464.
- ATKINSON, G. et OLESON, T. (1993) Urban Sprawl as a Path Dependent Process. *Journal of Economic Issues*, XXX (2) : 609-615.
- BERRY, B. J. L. et MIN, H.-M. (1993) Challenges to the monocentric model. *Geographical Analysis*, XXV (1) : 1-4.
- BOMA (Building Owners Managers Association International) (1982) *BOMA Experience Exchange Report (EER). For Downtown and Suburban Office Buildings. Data for Calendar Year 1981*. Washington D.C.
- (1987, 1991) *BOMA EER. Income/Expense Analysis for Office Buildings*. Washington D.C.
- (1996) *BOMA EER. Operating a Cost Effective Office Building. Your Guide to Income and Expense Data*. Washington D.C.
- BOLLINGER, C. R., IHLANFELDT, K. R. et BOWES, D. R. (1998) Spatial Variations in Office Rents Within the Atlanta Region. *Urban Studies*, XXXV (7) : 1097-1118.
- BOURNE, L. S. (1992) Self-fulfilling Prophecies? Decentralization, Inner City Decline, and the Quality of Urban Life. *Journal of the American Institute of Planners* (50) : 509-513.
- (1996) Reurbanization, Uneven Urban Development and the Debate on New Urban Forms. *Urban Geography*, XVII (8) : 690-713.
- CED (1998) *The Economic State of Milwaukee: The City and the Region*. Milwaukee, University of Wisconsin-Milwaukee, Center for Economic Development.
- CERVERO, R. (1989) *America's Suburban Centers. The Land-Use-Transportation Link*. Boston, Unwyn Hyman.
- (1998) *The Transit Metropolis. A Global Inquiry*. Covelo, California, Island Press.
- CERVERO, R. et WU, K-L. (1997) Polycentrism, Commuting and Residential Location in the San Francisco Bay Area. *Environment and Planning A*, 29 : 865-886.

- CLAPP, J., POLLAKOWSKI, H. O. et LYNFORD, L. (1992) Intrametropolitan Location and Office Market Dynamics. *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 20 : 229-257.
- CODE, William R. (1987) The Impact on Development Feasibility of Containment Policies in Central Business Districts. *Papers of the Regional Science Association*, 62 : 81-92.
- COFFEY, Willam J. (1996) *La transformation structurelle de l'économie, la nouvelle suburbanisation et la demande pour les espaces à bureaux*. Montréal, Chaire SITQ-UQAM.
- COFFEY, W. J. et DROLET, R. (1994) La décentralisation intramétropolitaine des activités économiques dans la région de Montréal, 1981-1991. *Cahiers de Géographie du Québec*, XXXVIII (105) : 371-394.
- COFFEY, W. J., POLÈSE, M. et DROLET, R. (1996) Examining the Thesis of Central Business District Decline: Evidence from the Montreal Metropolitan Area. *Environment and Planning A*, 28 : 1795-1814.
- COFFEY, W. J. et SHEARMUR, R. (1999) Intrametropolitan Employment Distribution in Montreal, 1981-1996. Montréal, Communication, North American Meetings of the Regional Science Association.
- DANSEREAU, F. (1988) Les transformations de l'habitat et des quartiers centraux : singularités et contrastes des villes canadiennes. *Cahiers de recherche sociologique*, VI (2) : 95-112.
- DERYCKE, P.-H., HURIOT, J.-M. et RENARD, V. (1994) La valeur de l'espace : rente et prix fonciers. Dans J.-P. Auray et al. (dir.) *Encyclopédie d'Économie Spatiale*. Paris, Economica, pp. 287-295.
- DOWNS, A., BRADBURY, K. L. et SMALL, A. K. (1982) *Urban Decline and the Future of American Cities*. Washington D.C., The Brookings Institution.
- DOWNS, A. (1994) *New Visions for Metropolitan America*. Washington D.C., The Brookings Institution.
- ELLIS, R. (1999) *Office Vacancy Index of the US. March 31, 1999*. Online: www.cbcommercial.com/corp/vacancy/vacofflq99.htm.
- FAINSTEIN, S. (1990) The Changing World Economy and Urban Restructuring. Dans D. Judd et M. Parkinson (dir.) *Leadership and Urban Regeneration Cities in North America and Europe*, Newbury Park, Sage, pp. 31-47.
- FISHMAN, R. (1996) Beyond Suburbia: The Rise and Fall of the Technoburb. Dans R.T. LeGates et F. Stout (dir.) *The City Reader*, New York, Routledge, pp. 484-492.
- FUJI, T. et HARTSHORN, A. (1995) The Changing Metropolitan Structure of Atlanta, Georgia: Locations of Functions and Regional Structure in a Multinucleated Urban Area. *Urban Geography*, XVI (8) : 680-707.
- GAD, G. (1985) Office Location Dynamics in Toronto: Suburbanization and Central District Specialization. *Urban Geography*, VI (4) : 331-351.
- GARREAU, J. (1991) *Edge City – Life on the New Frontier*. New York, Doubleday.
- GOLDBERG, M.A. et MERCER, J. (1986) *The Myth of the North American City. Continentalism Challenged*. Vancouver, University of British Columbia Press.
- GORDON, P. et RICHARDSON, H.W. (1996) Beyond Polycentricity: The Dispersed Metropolis, Los Angeles, 1970-1990. *Journal of the American Planning Association*, 62 (3) : 289-295.
- (1997) Are Compact Cities a Desirable Planning Goal. *Journal of the American Planning Association*, 63 (1) : 95-106.

- GRAS, P. (1999) Ville et transport aux États-Unis. *Urbanisme, Le Magazine international de l'architecture de la ville*. Hors-série n° 12 : 17-31.
- GIULIANO, G. et SMALL, K. A. (1991) Subcenters in the Los Angeles Region. *Regional Science and Urban Economics*, XXI (2) : 163-182.
- HALL, P. (1997) The Future of The Metropolis and its Form. *Regional Studies*, XXXI (3) : 211-220.
- HANINK, D. M. (1997) The Integration of Intrametropolitan Office Markets. *Environment and Planning A*, 29 : 391-404.
- HARTSHORN, T. A. (1992) *Interpreting the City: An Urban Geography*, 2^e éd. New York, John Wiley & Sons inc.
- HARTSHORN, T. A. et MÜLLER, P. O. (1989) Suburban Downtowns and the Transformation of Metropolitan Atlanta's Business Landscape. *Urban Geography*, 10 : 375-395.
- HURIOT, J.-M. et PERREUR, J. (1994) La centralité. Dans J.-P. Auray et al. (dir.) *Encyclopédie d'Économie Spatiale*. Paris, Economica, pp. 47-50.
- HUTTON, T. et LEY, D. (1987) Location Linkages and Labor: The Downtown Complex of Corporate Activities in a Medium Size City, Vancouver, British Columbia. *Economic Geography*, 63 (2) : 126-141.
- INGRAM, G. K. (1998) Patterns of Metropolitan Development: What Have We Learned? *Urban Studies*, XXXV (7) : 1019-1035.
- JACKSON, K. T. (1985) *Crabgrass Frontier. The Suburbanization of the United States*, New York, Oxford University Press.
- KNOX, P.-L. (1994) *Urbanization: An Introduction to Urban Geography*. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall.
- LANGLOIS, C. (1992) Montréal, de ville de banlieue à mégabanlieue. Dans Y. Bussière et A. Bonnafous (dir.) *Transport et étalement urbain : les enjeux, Les chemins de la Recherche*, n° 13, Lyon, Programme Rhône-Alpes, pp. 207-230.
- LEVINE, M. V. (1992) L'avenir des centres-villes dans les villes nord-américaines. Dans Y. Bussières et A. Bonnafous (dir.) *Transport et étalement urbain : les enjeux, Les chemins de la Recherche*, n° 13, Lyon, Programme Rhône-Alpes, pp. 53-72.
- MANZAGOL, C. (1996) Une métropole de l'ère globale : Atlanta. *Annales de Géographie*, 591, pp. 516-534.
- McMILLEN, D. (1996) One Hundred Fifty Years of Land Values in Chicago: A Nonparametric Approach. *Journal of Urban Economics*, XXXX (1) : 100-124.
- MILLS, E. S. (1992) Office rent Determinants in the Chicago Area. *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, XX (1) : 273-287.
- MILLS, E. S. et MIESZKOWSKI, P. (1993) The Causes of Metropolitan Suburbanization. *Journal of Economic Perspectives*, VII (3) : 135-147.
- MÜLLER, P. O. (1994) Transportation and Urban Form: Stages in the Spatial Evolution of the American Metropolis. Dans S. Hanson (dir.) *The Geography of Urban Transportation*, 2^e éd., New York, The Guilford Press, pp. 26-52.
- (1997) The Suburban Transformation of the Globalizing American City. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 551, pp. 44-58.

- NEWMAN, P. et KENWORTHY, J. (1989) *Cities and Automobile Dependence. An International Sourcebook*. Gower Technical, U.S.A.
- (1991) Transport and Urban Form in Thirty-two of the World's Principal Cities. *Transport Reviews*, XI (3) : 249-272.
- (1998) *Sustainability and Cities. Overcoming Automobile Dependence*. Washington D.C., Island Press.
- O'HUALLACHAIN, B. et REID, N. (1992) The Intrametropolitan Location of Services in the United States. *Urban Geography*, XIII (4) : 334-354.
- O'SULLIVAN, A. (2000) Suburbanization and Modern Cities. *Urban Economics*, 4^e éd., Boston, Irwin, McGraw-Hill, pp. 267-298.
- PETRELLI, R. (1993) *La gestion de l'agglomération de Minneapolis-St. Paul*. Ville de Montréal, Service des affaires institutionnelles, Groupe de travail sur la décentralisation gouvernementale et fiscale.
- PHELAN, T. J. et SCHNEIDER, M. (1996) Race, Ethnicity and Class in American Suburbs. *Urban Affairs Review*, XXXI (5) : 659-680.
- PIVO, G. (1990) The Net Mixed Beads. Suburban Offices Development in Six Metropolitan Regions. *Journal of the American Planning Association*, pp. 457-469.
- (1993) A Taxonomy of Suburban Office Clusters: The Case of Toronto. *Urban Studies*, XXX (1) : 31-49.
- POLÈSE, M. (1988) Les activités de bureaux à Montréal : structure, évolution et perspectives d'avenir. Montréal, INRS-Urbanisation, *Dossier Montréal*, n° 1.
- (1994) Le déclin des centres-villes est-il inévitable? *Actualité immobilière*, 27 (4) : 4-10.
- (1994b) *Économie urbaine et régionale. Logique spatiale des mutations économiques*. Paris, Economica.
- (2000) Learning from Each Other: Policy Choices and the Social Sustainability of Cities. Dans M. Polèse et R. Stren (dir.) *The Socially Sustainability of Cities: Diversity and the Management of Change*. Toronto, University of Toronto Press, pp. 308-334.
- PUCHER, J. (1988) Urban Travel Behavior as the Outcome of Public Policy: The Example of Modal-Split in Western Europe and North America. *Journal of American Planning Association*, 54 (4) : 509-520.
- RUSK, D. (1993) *Cities Without Suburbs*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, Woodrow Wilson Center Press.
- SHARPE, L. J. (1995) The Future of Metropolitan Government. Dans L. J. Sharpe (dir.) *The Government and Urban Planning*, John Wiley and Sons, pp. 11-32.
- SCHWARTZ, A. (1992) The Geography of Corporate Services: A Case Study of New York Urban Region. *Urban Geography*, XIII (1) : 1-24.
- SIVITANIDOU, R. (1999) Profiles of Office-Commercial Values within Polycentric Los Angeles: Do Service Center Characteristics Matter? Montréal, Communication, *North American Meetings of the Regional Science Association*.
- STANBACK, T. M. Jr. (1991) *The New Suburbanization*. Boulder, Westview Press.
- WADDELL, P. et SHUKLA, V. (1993) Employment Dynamics, Spatial Restructuring and the Business Cycle. *Geographical Analysis*, XXV (1) : 35-52.

-
- WEBB, R. B. et FISHER, J. D. (1996) Development of an Effective Rent (lease) Index for the Chicago CBD. *Journal of Urban Economics*, 39 : 1-19.
- WHEATON, W. C. et TORTO, R. G. (1994) Office Rent Indices and Their Behavior Over Time. *Journal of Urban Economics*, 35 : 121-139.
- YEATES, M. (1998) *The North American City*, 5^e éd. New York, Addison Wesley Longman Inc.