

URBADESS
INSTITUT D'URBANISME DE LYON

D.A.T.A.R

Programme "Ville et emploi" du Plan Urbain

La conurbation :
Nouvelles périphéries et précarité de l'emploi
Exemples dans la région urbaine de Lyon

RAPPORT FINAL
CONVENTION n° 2067
du 28 septembre 1996

Juillet 1998

Martin Vanier
Franck Scherrer
Paul Boino
Virginie Bourdin
Emmanuelle Gallot
Mamadou Maïga

OBJET DE LA RECHERCHE

Dans les aires métropolitaines caractérisées par des fortes mobilités internes quotidiennes et une tendance lourde à l'étalement urbain, les systèmes d'emploi connaissent des transformations contradictoires, directement liées à ces dynamiques spatiales. Les lieux interstitiels des conurbations en voie de formation, les nouveaux carrefours de périphérie, les petites villes intégrées dans la métropolisation, sont les espaces privilégiés des réactions de l'emploi aux effets du dispositif spatial en émergence : montée et diversification des emplois de reproduction sociale simple, segmentation et hiérarchisation de ces emplois par le statut.

L'objectif que nous nous donnons, à partir d'analyses de terrain menées dans l'aire de la Région Urbaine Lyonnaise, est de repérer et de qualifier les mécanismes à l'oeuvre dans cette relation entre éclatement de la ville, par étalement, et éclatement de l'emploi, par segmentation. Au-delà d'une quantification forcément partielle des résultats de ces mécanismes, nous souhaitons aboutir à l'énoncé de points de vue d'intérêt général sur les aspects positifs et les aspects négatifs de l'évolution de l'emploi dans les situations d'étalement urbain.

HYPOTHESES, METHODES

Nous retenons deux interfaces entre ville et emploi : celle qui lie les nouvelles polarités périphériques et la concentration d'emplois commerciaux; celle qui lie le renforcement des petites villes de périphérie métropolitaine et le développement d'emplois nouveaux de diverse nature, mais le plus souvent caractérisés par leur faible qualification, leur fragilité, leur utilité autant sociale que proprement économique.

Sur chacun des axes, nous faisons trois hypothèses:

1.1 Les pôles commerciaux périphériques, toutes catégories confondues pour l'instant, représentent des masses de plus en plus considérables d'emploi.

1.2. Ces pôles d'emploi, connaissent une grande diversité d'activités et de statut d'emploi, correspondant à des parcours socioprofessionnels extrêmement différents pour les salariés.

1.3. Il y a des liens forts entre l'économie de l'emploi des pôles commerciaux et la dynamique urbaine environnante, dans la mesure où les stratégies socioprofessionnelles induisent des stratégies résidentielles, qui s'inscrivent à leur tour dans la dynamique de la conurbation.

2.1. Le desserrement métropolitain sur les bassins des petites villes à 30 minutes de Lyon implique une croissance des emplois de gestion territoriale et de services de proximité, croissance essentiellement prise en charge par les collectivités locales.

2.2 Une petite partie d'entre eux seulement suit une trajectoire "normale", tandis que se multiplient, des formes nouvelles, ou renouvelées, d'embauche.

2.3. Malgré un effet économique pour l'instant mineur, la création, ou le renouvellement, d'un volant de quelques dizaines d'emplois par an, dans ces petites communes urbaines peut avoir des effets cumulatifs, qui finiront peut-être par les positionner différemment dans l'aire métropolitaine, au plan des aménités.

Le projet de recherche privilégie l'étude monographique de six terrains (trois pour les pôles commerciaux, trois pour les petites villes).

Sommaire

Avant-propos	p. 3
	<i>Bernard Morel</i>

Introduction De l'étalement à l'éclatement du système métropolitain : la ville et l'emploi hors des normes	p. 6
	<i>Franck Scherrer et Martin Vanier</i>

1^o partie

Centralités revivifiées : nouveaux services et emplois précarisés (bourgs et petites villes aux marges de la RUL)

Chapitre 1 De l'agglomération à la région urbaine : Trente ans de changements spatio-fonctionnels dans la RUL	p. 19
	<i>Paul Boino et Martin Vanier</i>
Chapitre 2 L'organisation de la reproduction sociale simple sur les marges métropolitaines	p. 31
	<i>Paul Boino</i>
Chapitre 3 Péri-urbanisation : trois exemples de micro-centralités de grande périphérie	p. 50
	<i>Martin Vanier</i>
Chapitre 4 Trajectoires d'emploi, trajectoires résidentielles, trajectoires de territoires	p. 75
	<i>Mamadou Maïga</i>

Deuxième partie

Nouvelles polarités : stratégies de grandes surfaces et pseudo-système d'emploi (les plates-formes commerciales périphériques dans la RUL)

Chapitre 5 Géographie et économie des plates-formes commerciales périphériques de la RUL	p. 97
	<i>Virginie Bourdin et Martin Vanier</i>
Chapitre 6 La double polarisation des plates-formes commerciales périphériques	p. 110
	<i>Virginie Bourdin</i>
Chapitre 7 Le pseudo-système d'emploi de la grande distribution	p. 134
	<i>Martin Vanier</i>
Chapitre 8 De la ville Auchan aux carrefours de la conurbation : « une nouvelle frontière » à la française ?	p. 158
	<i>Emmanuelle Gallot</i>
Conclusion La parabole de Givors, (dans dix ans)	p. 180
	<i>Franck Scherrer</i>

AVANT PROPOS

Par Bernard Morel

La ville dont il est question dans cette étude n'est pas la ville standardisée dont on nous parle à longueur de pages, comme si les évolutions économiques et sociales nées de la globalisation étaient parvenues à gommer les distinctions que la géographie ou l'histoire ont su imprimer aux territoires urbains. La ville dont il est question ici s'inscrit dans un contexte précis, dans une société singulière, celui de la France des années 1990.

Lier les transformations urbaines aux évolutions économiques est essentiel. Encore faut-il éviter d'épouser la thèse de la dominance des infrastructures sur les superstructures. Cette étude y parvient au mieux.

La ville est, entre autres, le lieu de l'accumulation des richesses et l'espace du marché. Elle est donc directement affectée par tous les mouvements qui bouleversent les processus d'accumulation des richesses et les espaces du marché. La ville tend donc à prendre des formes différentes selon les périodes et les formations sociales. Or, celles-ci sont en pleine mutation sans que l'on sache très bien quelles formes définitives précises elles prendront. De toutes les représentations de la ville de demain, la représentation métropolitaine a pris, au cours des dernières années, une place prépondérante; mais, derrière le mot-valise de métropolisation se cache un foisonnement de définitions et de concepts dont il ressort que ni la taille, ni l'existence de structures administratives, ni la place de commandement... ne semblent tout à fait pertinentes en elles-mêmes. La métropolisation est l'expression contemporaine de la croissance urbaine, parce que dans la logique de concurrence des territoires qui caractérise la

globalisation, les espaces qui attirent sont ceux qui sont en mesure d'unifier les compétences les plus multiples et les plus diverses de sorte à contribuer de la manière la plus efficace à l'organisation productive. Et c'est donc dans les espaces métropolisés que les entreprises trouvent la diversité des facteurs propices à leurs développements.

Mais ce phénomène général de métropolisation n'est en rien uniforme. Il connaît selon les pays ou les régions des formes particulières qu'il convient d'analyser au plus près. Dans cette logique, on peut dire qu'il y a une forme particulière de métropolisation française. Et, à cet égard, l'exemple de la Région Lyonnaise est des plus intéressants. Cette métropolisation à la française s'inscrit dans l'évolution économique et sociale de la France. Le "modèle français" des trente glorieuses s'appuyait sur une économie mixte qui garantissait le plein emploi à travers des strates de régulation complexes. Cette économie mixte était caractérisée par la prise en charge par la fonction publique d'une grande partie des emplois liés à la reproduction sociale simple. Prise en charge d'autant plus nécessaire que le double emploi des ménages constituait une des grandes caractéristiques du système social français.

La globalisation fait éclater ce système. Non seulement, comme partout ailleurs, la diversité des modes d'organisation du travail se traduit par une multiplication des systèmes d'emploi, mais encore, la diversité des emplois de reproduction sociale simple va de paire avec à la fois la mise sur le marché de ces fonctions et de ces emplois et/ou leur prise en charge par la collectivité territoriale à travers des systèmes d'emploi qui allient de manière paradoxale précarité et fonction publique. Ce que montre cette étude, c'est l'existence d'une congruence entre l'éclatement des systèmes d'emplois, le développement des services aux ménages et l'étalement urbain. Cette congruence est logique. L'étalement urbain multiplie les espaces de marché de la reproduction sociale simple et la multiplication des espaces de marché de la reproduction sociale simple génère des systèmes d'emploi de plus en plus divers dans leur nature (privé/public) et homogène dans leur forme précaire. Toute la question des nouveaux emplois créés par Martine Aubry est dans ce paradoxe.

On comprend donc l'intérêt de cette thèse et ce n'est pas pour rien que la place du commerce y joue un rôle prépondérant. La grande distribution réinvente à la fois de nouveaux systèmes d'emplois (un tertiaire métropolitain privé), de nouveaux modes de consommation et de nouvelles polarités spatiales métropolitaines.

Au delà des résultats de cette étude, il convient d'insister sur sa pertinence méthodologique. La déconstruction des catégories habituelles de lecture est le fruit d'une utilisation pertinente de plusieurs modes d'approches. Or, étudier la ville suppose de plus en plus une problématique globale, mais non globalisante, qui analyse la ville métropolitaine comme un territoire, espace de production et espace de pratiques (économiques, sociales, culturelles) où le jeu des acteurs et l'évolution des formes institutionnelles jouent un rôle prépondérant. C'est à ce prix que l'on peut parvenir à essayer de comprendre de quoi demain sera fait. Et comme l'écrivait Julien Gracq : " l'histoire est devenue pour l'essentiel une mise en demeure adressée par le futur au contemporain " .

De l'étalement à l'éclatement du système métropolitain

La ville et l'emploi hors des normes

Par Franck Scherrer et Martin Vanier

L'emploi, la ville : rien de moins sûr. "Travail, emploi, activités : de quoi parle-t-on ?"¹, "La ville : vers une nouvelle définition ?"². Le doute préalable sur les termes mêmes d'une invitation à la recherche (programme "Ville et Emploi") peut sembler déplacé. L'emploi est la priorité des priorités, quant à la ville, tout le monde sait qu'il y a urgence, ce qui est une même manière d'imposer l'évidence des deux concepts.

Pourtant, si la demande d'observer de nouveau les relations entre la ville et l'emploi a un sens, c'est évidemment celui de saisir en quoi les processus qui travaillent un des deux termes rejaillissent sur l'autre, et inversement. C'est donc de l'articulation de nouvelles définitions dont il s'agit, au moment où chacun peut constater que d'une part la ville se "métapolise"³, c'est-à-dire qu'elle combine les logiques de l'étalement et de la polarisation, et que d'autre part l'emploi se "désinstitutionnalise", à rebours de ce qu'avait construit la société salariale⁴.

La métamorphose des deux réalités ici connectées se produit sur leurs marges respectives. A la marge des villes, la civilisation périurbaine, dont on commence à comprendre qu'elle ne préfigure ni la banlieue de demain, ni la fin des villes comme il

¹ Méda D., 1996. In *Données Sociales. La société française*. Paris, INSEE, p.104-109.

² Rémy J., Voyer L., 1992. Paris. *Economica*, 174p.

³ Ascher F., 1995. *Métapolis*. Paris. O. Jacob, 347p.

Dubois-Taine G., Chalas Y. (dir), 1997. *La ville émergente. La tour d'Aigues, l'Aube*, 284p.

avait été annoncé. A la marge du statut de l'emploi type (l'emploi salarié durable) le "halo des nouvelles formes d'emploi", comme le dit si poétiquement l'I.N.S.E.E., dont on cherche à comprendre s'il annonce un cruel retour en arrière de la régulation du marché du travail, ou une mutation historique du statut de l'individu travailleur et du sens social de l'activité.

Il est tentant d'aller enquêter sur ce que ces deux changements "à la marge", en fait si fondamentaux, ont à voir l'un avec l'autre, tant il paraît probable qu'ils ne sont pas mutuellement étrangers. Bien sûr, on n'attend pas une relation mécaniste. Le périurbain n'a pas le triste privilège de l'emploi précaire, flexible, d'insertion. De ce point de vue, la banlieue "taylor-ford-keynésio-corbusienne" (selon la proposition de F. Ascher), en crise, est certainement plus représentative. Inversement, l'éclatement du système fordiste de l'emploi salarié n'est pas responsable d'un étalement urbain, avec ses nouvelles polarités périphériques, qui ont commencé à se manifester bien avant lui. Mais il y a sans doute une congruence entre ces deux innovations qui, pour le meilleur et pour le pire, travaillent la société industrielle en mutation. C'est l'hypothèse centrale de cette recherche.

Cette hypothèse a pour corollaire principal de prendre à contre-pied le paradigme bien rodé de l'intégration métropolitaine (concentration, unification, intensification du fonctionnement du système d'emploi par les métropoles), qui n'admet que comme des sous-produits négatifs, à résorber mais un peu inévitables, les phénomènes de marginalisation et d'exclusion. En portant le regard sur les grandes périphéries métropolitaines, les interstices qui, par une structuration encore très imparfaite, tendent à "conurber" les agglomérations d'une même région urbaine, nous voudrions au contraire montrer que les logiques d'emploi qui s'y rencontrent sont fondamentalement porteuses de segmentation, de décrochages, de fracture, à l'image d'une "ville" qui ne peut plus prétendre à l'urbanité réconciliante, et où la mobilité n'est pas non plus une garantie de l'unité du fonctionnement urbain.

Que n'a-t-on pas dit pourtant sur l'uniformisation socioculturelle et l'unification sociétale auxquelles la montée des emplois tertiaires, aujourd'hui jusqu'à 90 % de l'emploi des plus grosses métropoles, était censée aboutir ! La société de cols blancs,

⁴ Castel R., 1995. *Les métamorphoses de la question sociale. une chronique du salariat*. Paris, Fayard,

sous l'empire de l'information et de la communication, semblait devoir dissoudre dans un même genre de vie, de plus en plus périurbain, les contradictions de classes issues du siècle industriel. Et la métropole des "navetteurs" semblait devoir réunir dans un même et immense mouvement de balancier quotidien la territorialité de ceux qui travaillent dans le centre et résident en périphérie. Tous métropolitains, donc tous membres des "classes moyennes" ?

Trois efforts de relecture des grandes grilles d'observation géo-économique par la statistique sont venus, ces dernières années, changer les termes de l'analyse.

1. L'emploi de reproduction sociale simple sur le front de la remise en cause des normes salariales.

Les chercheurs du laboratoire STRATES (Paris I)⁵ ont fait éclater la notion de secteur tertiaire, qui, à force de gonfler, menaçait de transformer la fameuse grille de Clark en singleton. En proposant de distinguer un tertiaire étroitement lié aux activités de production (fonctions économiques intermédiaires) et un tertiaire de fonctionnement sociétal (fonctions de reproduction sociale), ces chercheurs ont fait sauter la limite entre industrie et tertiaire, et redécouvert une certaine parité entre sphère productive et sphère reproductive. Mais ce faisant, ils ont mis en évidence que dans la croissance du tertiaire de la dernière décennie (1982-1990), la progression de l'emploi de reproduction sociale simple⁶ (+ 15,6 %), autant public ou parapublic que privé, était aussi forte que celle de l'emploi de services aux entreprises (+ 15,7 %), essentiellement privé, réputé qualifié, métropolitain, voire technopolitain, et que les gains d'emplois, qui en résultaient, étaient nettement plus élevés pour le plus banal de ces secteurs (+ 1,05 million contre + 0,65 million), compte tenu du poids total de chacun d'entre eux.

490p.

⁵ Beckouche P., Damette F., « Une grille d'analyse globale de l'emploi ». *Economie et statistique*, n°270, pp.37-50.

⁶ Il s'agit des services aux ménages « qui ne sont pas discriminants territorialement », par distinction de la reproduction sociale élargie, « dévolue à des publics restreints » (Beckouche et Damette, op. cit.).

Reproduction sociale simple privée : commerce de détail, réparation et commerce de l'automobile, hôtels, cafés, restaurant, réparations diverses, services marchands à la personne, enseignement privé, médecine généraliste et fonctions connexes, etc.

Reproduction sociale simple publique : enseignement jusqu'au secondaire, médecine non spécialisée, action sociale, administration publique, gestion d'équipements publics, police, etc.

Or, l'emploi banal de reproduction sociale simple, celui, entre autres, de la fonction publique d'Etat, de la fonction publique territoriale, des établissements publics, des sociétés et entreprises qui gardent encore, dans la tourmente, un rôle de service public, des associations et des institutions qui gravitent autour du dispositif public de la santé, de l'éducation, des loisirs et de la culture, des transports et télécommunications : voilà le front des nouvelles formes d'emploi, le laboratoire de la segmentation du système d'emploi dominant, issu de conquêtes sociales antérieures⁷. Il n'est pas le seul, et le secteur privé sait profiter des innovations en la matière (qu'on pense par exemple au type d'emplois qui se sont développés ces deux dernières décennies dans les régions où l'économie repose de plus en plus sur le tourisme). En son sein, les emplois liés au commerce de grande distribution sont réputés, à juste titre, pour leur forte exposition aux nouvelles normes de la flexibilité. Au total, il s'est avéré que des fonctions qui avaient pu, dans le passé, signifier l'intégration dans la société salariale stable pour plusieurs générations d'actifs, sont devenues, en peu d'années et tout en continuant à "créer de l'emploi", les bases d'une autre société salariale, individualisée, précarisée et parallèle à la première.

Quelques données nationales soulignent l'importance de ce basculement qui passe, notamment, par la croissance de l'emploi de reproduction sociale simple. Au milieu des années 1990, 16 % des salariés travaillent à temps partiel (contre 10 % en 1982), et 9 % relèvent de formes particulières d'emploi (CDD, intérim, contrats aidés type CES ou CRE, stages rémunérés, apprentissage). Au total, entre un cinquième et un quart du salariat (les deux pourcentages précédents ne sont pas strictement sommables) sort de la norme du salariat à durée indéterminée et à temps plein, sortie qui, pour l'immense majorité des actifs, est subie plus que choisie.

Or, ce "salarial" d'un type nouveau est plus tertiarisé que l'ensemble du salariat (77 % contre 70 %), un peu plus féminisé (47 % contre 46 %), plus jeune (37 % de moins de 25 ans contre 8 %), et moins qualifié (34 % sans diplôme contre 28 %).

⁷ Quelques exemples de l'ingéniosité statutaire que déploie actuellement l'entreprise publique La Poste, pour constituer un salariat « libre » de toute référence au statut de la fonction publique, et totalement individualisé : le C.D.D. à répétition (plusieurs centaines de contrats d'affilée, dont certains de quelques heures) ; Le C.D.I. avec avenant : la partie de la journée régie par le contrat indéterminé dure quelques minutes par jour, le reste de la journée de travail étant fait de vacations ; Le C.D.I.I. (contrat à durée indéterminée intermittent) : annualisation du volume horaire de travail, qui est réalisé strictement à la demande, hors de tout horaire fixe.

Personne ne sera surpris de voir se dégager ainsi le paradigme du salariat périphérique qui rappelle bien des analyses sur la segmentation de la classe ouvrière dans les années 1960, et qui n'a rien de fondamentalement nouveau en soi. Mais il touche cette fois une France du travail qui se reconnaissait jusqu'ici dans les classes moyennes, celles des employés et des agents, voire des "cols blancs". On est loin des situations de précarité propres aux années de croissance, lorsque qu'elle caractérisait presque exclusivement le salariat agricole saisonnier, le prolétariat du bâtiment issu de l'immigration récente, le prolétariat clandestin des "sans-papiers", et d'autres groupes socio-professionnels, soit en voie de disparition, soit en butte à un refus d'intégration par le système dominant de régulation. Aujourd'hui, à côté de ces situations qui peuvent perdurer, c'est la "France moyenne" toute entière qui est traversée par la segmentation des statuts de l'emploi, alors que jusqu'alors elle était au contraire unifiée par eux.

Ce que le concept de "fonctions de reproduction sociale simple" permet, à condition d'introduire en outre l'observation fondamentale des statuts d'emploi, c'est d'en finir avec le mythe du progrès tertiaire, associé à celui des classes moyennes, mythe qui fonctionne encore à plein par exemple dans les choix de formation initiale des adolescents et des jeunes adultes. Dans la sphère de reproduction simple, les métiers et les trajectoires professionnelles sont loin de proposer l'exemplarité de ceux du tertiaire immanquablement mis en exergue, à savoir le tertiaire d'entreprise et ses fonctions dites stratégiques. L'emploi de reproduction sociale simple se développe, certes, mais il est aussi la sphère d'emploi par laquelle se réécrit le contrat social, dans une perspective que nous apprécions sans optimisme, avec R. Castel⁸.

En portant l'observation sur quelques-uns de ces types d'emploi de reproduction sociale dans la région urbaine lyonnaise, nous ne prétendons pas proposer une socio-économie de la dite sphère dans son contexte métropolitain, mais mettre en relation la réalité de ces emplois avec celle de quelques-uns des espaces urbains qui les accueillent. L'hypothèse d'une congruence entre éclatement du système fordiste de l'emploi salarié et étalement urbain ne permettra pas de saisir la totalité de l'emploi de reproduction sociale simple dans l'aire considérée, mais devrait en revanche éclairer sur ce que la dynamique métropolitaine du desserrement est susceptible d'avoir comme effets sur les

⁸ « Un conglomérat de baby-sitters, de serveurs chez Mac Donald's ou d'emballeurs de paquets dans les supermarchés fait-il « société » ? » (Castel, 1995. Op. cit., p.448.).

fonctions de reproduction sociale et leurs nouvelles formes d'emploi, et vice versa. Ceci appelle à intégrer de récents acquis scientifiques sur la signification et la structuration du desserrement urbain.

2. L'étalement périurbain : vers la conurbanisation.

Un autre effort de relecture de définitions statistiques et conceptuelles, qui, pour nous, fait écho aux travaux de STRATES, est la récente proposition de zonage en aires urbaines présentée par T. Le Jeannic, pour l'INSEE⁹. Là aussi, si l'objectif principal de cette relecture n'est pas celui qui nous retiendra¹⁰, il apparaît officiellement, pour la première fois, des "espaces à dominante urbaine" multipolarisés, qui connectent des agglomérations sur le mode de la conurbation. Certes, il ne s'agit que d'une image : en faisant varier le seuil retenu (plus de 40 % de migrations alternantes en direction du bassin construit par itération autour d'un pôle urbain, ou de plusieurs) pour identifier les communes périurbaines ou multipolaires, on obtiendrait une autre idée de ces conurbations qui semblent se dessiner en Rhône-Alpes (Lyon / Saint-Etienne, sillon alpin savoyard), en Lorraine (axe mosellan) et en Alsace, sur la basse Seine, ou qui sont déjà plus ou moins anciennement reconnues (Nord-Pas-de-Calais, Bouches-du-Rhône, Alpes Maritimes). Mais le fait est incontestable, et repéré par d'autres travaux à partir de variables traitées différemment¹¹.

Le terme de conurbation, d'usage ancien en géographie, a servi à décrire la logique des amas industriels formés sur des gisements géologiques, ou des bassins de main d'oeuvre, durant l'épopée de la grande industrie, logique de territoires contigus qui n'a plus grand chose à voir avec le processus en cours. Le maillage autoroutier et la mobilité individuelle, l'aspiration à la propriété et la flambée des coûts fonciers en zone urbaine dense, la pluri-activité croissante des ménages, sont quelques-unes des raisons avérées de cette mise en conurbation qui semble se généraliser dans et entre les aires urbaines. Ces raisons ne sont pas nouvelles, et la France ne doit qu'à des densités

⁹ Le Jeannic T., 1996. « La délimitation des aires urbaines ». *Données urbaines I* (Pumain D., Godard F.dir.). Paris. Anthropos, p.165-172.

¹⁰ On peut, sans risque, estimer que le nouveau zonage en aires urbaines permettait d'abord d'établir une image de la France rurale plus conforme à l'idéologie et aux objectifs en matière de « pays » qu'annonçait la loi Pasqua de 1995 sur l'aménagement et le développement du territoire.

générales plus faibles de connaître avec retard un processus de "conurbation" plus anciennement développé dans bon nombre de pays industriels en Europe, pour ne s'en tenir qu'à nos voisins. Le réemploi de la notion de conurbation a pour principal intérêt de mettre l'accent, au delà d'un étalement résidentiel apparemment informel et d'un "cannibalisme" métropolitain univoque, sur les nouveaux liens comme les segmentations qui travaillent ces espaces urbanisés complexes.

En effet, la conurbation désignait une réalité physique d'agglomérations qui s'étaient morphologiquement rejointes dans leur croissance spatiale. Le nouveau zonage urbain invite à une conception différente de l'urbain, conception basée, pour les besoins de l'observation statistique, sur les seuls liens des migrations alternantes, autrement dit sur le fonctionnement économique et sociétal. La conurbation valait pour considérer l'agrégat d'unités urbaines ; la "conurbation" vaudra, ici, pour parler du processus qui commence à relier (par des flux de mobilité des habitants-actifs-consommateurs) des aires urbaines proches mais physiquement distinctes, comme en attestent les communes multipolarisées. Il y a d'ores et déjà une carte possible de la "conurbation" en cours, en France, grâce aux récents travaux de l'INSEE (carte 1).

La région Rhône-Alpes n'est sans doute pas la plus représentative du processus de conurbation dont le nouveau zonage de l'INSEE propose une image. Avec 80 % de la population vivant dans l'espace à dominante urbaine (les pôles urbains et leur couronne périurbaine, ainsi que les communes multipolarisées), Rhône-Alpes n'arrive qu'au 6ème rang en France, pour cet indicateur (derrière l'Ile-de-France, le Nord-Pas-de-Calais, PACA, l'Alsace et la Haute-Normandie). En outre, le poids démographique, économique et décisionnel du pôle lyonnais dans sa propre région urbaine n'en fait pas le meilleur exemple français de conurbation multipolaire. Il est patent que celui-ci doit se trouver dans l'aire marseillaise ou l'aire lilloise. C'est donc bien à un processus de conurbation en cours et non de conurbation dûment constituée que nous prêtons notre attention, en ce qui concerne les effets induits sur et par le développement des emplois de reproduction sociale.

Pour autant, il ne faudrait pas sous-estimer la dimension multipolaire qu'offrent déjà les huit aires urbaines connectées à celle de Lyon proprement dit (carte 2). En

¹¹ Berroir S., Cattan N., Saint-Julien T., 1996. *La structuration des territoires de la ville, entre*

anticipant les résultats du RGP de 1999, on peut même estimer que les migrations alternantes actuelles, dont l'intensité et l'extension ne cessent de progresser, ont d'ores et déjà ajouté trois nouveaux pôles urbains périphériques à la conurbation en formation (La-Tour-du-Pin, Ambérieu, Montbrison). Plus que le périmètre de la Région Urbaine de Lyon (dit RUL Association, voir chapitre un) c'est le périmètre élargi aux aires urbaines dans un rayon de 80 kilomètres (adopté par l'INSEE) avec ses 2 476 000 habitants en 1992 qui prend le mieux en compte cet agglomérat d'aires urbaines¹², agglomérat dont l'intensité des migrations alternantes emboîtées exprime l'existence d'une vaste région économique urbaine.

Tableau 1

La conurbation Lyon-St-Etienne en formation

Aire urbaine	Population 1990	Evolution (%) pop. 75-90	Evolution (%) emploi 75-90
Lyon	1 507 356	10.4	11.2
St-Etienne	477 219	-4.8	-7.5
St-Chamond	86 650	0.7	-17.1
Villefranche-sur-S.	61 687	21.5	19.3
Vienne	52 135	15.8	13.8
St-Just-St-Rambert	43 500	42	37.9
Bourgoin-Jallieu	37 063	13.6	15
Roussillon	35 050	12.2	15.8
Tarare	12 510	-5.2	-10.2
Montbrison	22 245	22.3	20.9
Ambérieu-en-Bugey	14 571	18	22.5
La-Tour-du-Pin	12 874	11.5	4.8

(Source : "Quand la ville s'étale", J.L. Deschamps et R. Reynard. Lettre de l'INSEE Rhône-Alpes n°42)

Certes, l'écart reste considérable entre la métropole centrale et ses pôles périphériques qui sont tous des villes modestes, Saint-Etienne exceptée. Mais ce qui compte, c'est la croissance de l'emploi dans les communes périurbaines qui font le lien entre ces pôles : Après avoir connu les plus forts taux de croissance démographique, par solde migratoire, durant les deux dernières périodes intercensitaires, ces communes sont, depuis 1990, celles qui connaissent aussi les plus forts taux de croissance de l'emploi salarié privé.

Il commence ici à se dessiner un mouvement fondamental. Il ne s'agit pas d'un simple phénomène mécanique de rattrapage systématique du niveau d'emploi des

agglomération et aire urbaine. Paris, CNRS-URA 1243, Plan Urbain, 94p.

communes périphériques qui ont tant grandi dans les deux dernières décennies, car on sait bien que les deux réalités (emploi et résidence) peuvent rester durablement disjointes, à l'échelle des communes. Il ne s'agit pas non plus, à l'autre extrême, d'un début d'inversion à l'américaine des polarités urbaines, car il est clair que les centres urbains classiques le resteront encore longtemps. L'ère des edge cities n'est pas ouverte en France, en tout cas pas en Rhône-Alpes. Il s'agit de l'émergence de nouvelles fonctions, donc de nouveaux emplois, dévolues aux communes interstitielles aux pôles urbains. Ces communes interstitielles doivent ce regain de fortune à deux raisons différentes : d'une part, leur position qui peut s'avérer stratégique dans le système d'échanges et de flux au sein de la conurbation, tel qu'il se constitue progressivement par le réseau des voies rapides ; d'autre part, les besoins quotidiens d'une population périurbaine qui commence à peser lourd et peut provoquer, par ses attentes de services et de commerces de proximité, la formation de micro-polarités entre les pôles urbains classiques, mieux équipés mais pas si facilement accessibles.

De 1982 à 1990, la croissance démographique des espaces à dominante urbaine (de 71,5 à 76,5 % de la population totale) est due exclusivement aux communes périurbaines (nouvelle définition). Même si la population de ces communes ne pèse encore que 15,5 % (12 % pour les couronnes péri centrales et 3,5 % pour le périurbain multipolarisé), il est clair que se dessine ainsi une nouvelle étape de la périurbanisation, où l'étalement amorphe prend le sens de l'exploitation résidentielle, et bientôt économique, des espaces intermédiaires aux pôles de centralité. Cette "intercalation à distance aux lieux de la plus grande vacance territoriale (...) comme si, au lieu de se représenter par ses pleins, la ville "advenait" à distance d'elle-même dans les écarts et les circulations" a retenu toute l'attention de S. Bordreuil¹³, à propos de l'expérience "hyperurbaine" des espaces publics des densités mouvantes. Elle nous interpelle, ici, pour ce qui est des logiques d'emploi qui se déploient à travers elle.

Encore ne faut il pas tomber dans le piège d'une mise en communication généralisée : la mobilité urbaine ne permet pas à tous de surmonter les contraintes de l'étendue métropolitaine. comme l'illustrent les travaux de l'INRETS sur la relecture de

¹² Bonneville M., 1993. « *Un nouveau périmètre pour la RUL : élargissement ou réorientation ?* », *Elan Rhône Alpes*, Lyon, n°12.

¹³ Bordreuil S., 1995. « *De la densité habitante aux densités mouvantes : l'hyperurbanité. Développement périphérique et mobilité* ». Paris, *Annales de la Recherche Urbaine*, n°67, p.4-14.

quinze ans d'évolution des migrations domicile-travail dans les zones urbanisées, sur lesquels nous nous appuyons également. De fait, l'augmentation qui paraît sans fin des distances domicile-travail au sein des aires urbaines et entre elles, masque là aussi des disparités et des segmentations tant sociales que spatiales. Ainsi l'augmentation de la distance des déplacements obligés est due tout autant à la forte diminution du nombre de ceux qui travaillent dans leur commune de résidence ou à proximité - qui restent néanmoins la majorité - qu'au petit nombre - mais en croissance exponentielle - de ceux qui travaillent à plus de 70 km de leur domicile et jouent au passe-muraille au delà de leur bassin d'emploi.

De même, en ce qui concerne le périurbain récent, la distance moyenne des migrations quotidiennes appréciée au lieu de résidence est beaucoup plus importante que lorsqu'elle est appréciée au lieu de travail. Le premier point est le reflet évident de l'étalement résidentiel : résider dans le périurbain suppose souvent un emploi plus lointain, alors que travailler dans le périurbain semble supposer que l'on y réside aussi. Est-ce le reflet de ceux qui, moins mobiles, peuvent se voir capter par la spirale de la dernière chance locale ? Enfin, si l'on retient la leçon qui est tirée par Marie-Hélène Massot de ces évolutions de la mobilité, les fondements de la structure des échanges entre le domicile et le travail dans les aires urbaines semblent radicalement nouveaux : la croissance de la population ne serait plus le fait générateur de l'expansion spatiale qu'il faut plutôt rechercher aujourd'hui dans les capacités de connexion d'espaces de plus en plus typés dans leurs fonctions¹⁴.

Ce qui peut se dessiner au delà de ces constats, c'est la dérive du fonctionnement métropolitain, de la mobilité (généralement considérée comme une valeur individuelle et collective) à l'instabilité : soit que le périurbain, nouvel accédant à la propriété, endetté, fragilisé, se trouve captif de son modeste bien résidentiel et en même temps livré aux emplois temporaires les plus lointains, dans l'espace quotidien de la métropole ; soit qu'à sa mobilité professionnelle, sur des segments d'emploi très précis mais très dispersés dans l'aire urbaine, corresponde une mobilité résidentielle plus ou moins réactive. A la limite, on ne voit plus bien quelle incertitude entraîne l'autre dans ce redéploiement permanent, mais on peut être certain que le résultat ne représente aucunement

¹⁴ Massot M.H. et al., 1995. *Espace de vie, espace de travail, rapport INRETS*, 114p.

l'intronisation du métropolitain mobile, capable d'optimiser ses choix, résidentiels comme professionnels, et de conduire des stratégies à proprement parler métropolitaines.

Conurbanisation et montée des emplois de reproduction sociale : tels sont donc les deux termes relativement nouveaux à partir desquels nous souhaitons intervenir dans la thématique "ville et emploi". Pour dire globalement ceci : loin d'instituer un fonctionnement de plus en plus unifié du marché de l'emploi métropolitain, dont les mobilités (quotidienne, professionnelle, résidentielle) seraient le vecteur, la formation de vastes aires urbaines polynucléaires est porteuse d'une fine segmentation de ce marché, à travers le développement des fonctions dites de reproduction sociale. En somme, à l'éclatement de la ville, par étalement, correspond un éclatement du marché de l'emploi, par segmentation, cette correspondance n'étant pas forcément du domaine de la causalité.

Conclusion

Finalement, cette façon de mettre en regard le spatial (la "conurbanisation", comme étape nouvelle de la périurbanisation) et le social (la montée des emplois de reproduction sociale simple, comme avatar de la crise du modèle salarial issu du fordisme) nous conduit à remettre en cause l'univocité tant de l'étalement résidentiel que de la concentration de l'emploi métropolitain, tous deux dérivés du concept de "classes moyennes". De même que la notion de "secteur tertiaire" n'a pu s'utiliser, comme concept d'attente, que tant que les deux secteurs fondateurs de notre civilisation matérielle jouaient encore les premiers rôles dans la structuration socio-économique (par la production des richesses, par l'emploi, par l'organisation de l'espace, etc.), de même, celle de "classes moyennes" n'a pu avoir un sens qu'en regard d'une classe ouvrière et une bourgeoisie, ou d'un ensemble de groupes ouvriers et de groupes possédants, qui constituaient encore le couple pivot, et conflictuel, de la formation sociale. Si le tertiaire a explosé, conceptuellement parlant, pendant que sa réalité se diversifiait, il doit en advenir de même pour les "classes moyennes", pour ce qui concerne leur rapport à l'emploi comme pour ce qui est de leur territorialité. Même si cela excède largement les limites de notre recherche, il nous semble bien que les segmentations tant sociales que spatiales qui se font jour dans le monde des millions d'employés périurbains limitent

considérablement les possibilités d'une réelle uniformisation des conditions de vie, de situation sur le marché de l'emploi, etc.

Tout comme la remise en cause du concept de "secteur tertiaire" ne constitue nullement sa négation, mais bien plutôt sa reformulation et son explicitation dans un système d'interprétation qui lui donne un sens autrement plus riche que celui de "troisième secteur", reliquat des deux premiers, la remise en cause du concept de "classes moyennes", que nous ne sommes pas les seuls à trouver urgente, devrait ouvrir une de ces boîtes noires sur lesquelles les chercheurs ont parfois tendance à s'appuyer trop longtemps. "Moyennes" ne nous semblent décidément plus signifier grand'chose pour la caractérisation de groupes sociaux, tant en ce qui concerne leur rapport à l'emploi qu'en ce qui concerne leur rapport au territoire.

Notre souci de déconstruction de vastes catégories de lecture ("les employés", "les périurbains") par repérage de ce qui les segmente, ne va pas, pour l'heure, jusqu'à déboucher sur des hypothèses de reformulation de cette partie de la formation sociale¹⁵. Mais il nous incite à explorer de nouvelles façons d'explicitier les différenciations sociales dans la partie médiane de la société française. De la double observation engagée (l'emploi, l'habiter), c'est peut-être la question de la territorialité qui ressortira, territorialité nomade (positive : stratégique, "trajectisée" ; ou négative : subie, ballottante), ou territorialité ancrée (positive : capitalisation, repères ; ou négative : repli, décrochage).

¹⁵ F. Ascher (1995) propose la lecture suivante d'une nouvelle société ternaire :

- le conglomérat stable (de l'ordre des deux-tiers de la population des métropoles), très hétérogène (salariés du secteur public, cadres du privé, professions libérales, entrepreneurs), caractérisé par l'accès à la propriété et à la double résidence, la maîtrise de l'espace métropolitain, la capacité à conduire des stratégies (résidentielles, professionnelles...), la tendance à l'individualisation, la réceptivité à l'innovation, le goût du consumérisme, etc.
- les couches fragiles (un bon quart de la population des métropoles) aux revenus modestes et aux situations professionnelles incertaines. Comportements tactiques adaptatifs, par exemple au plan des localisations résidentielles, des consommations d'équipements (beaucoup de travail domestique)...
- les couches marginalisées (les 10% restants), soumises à différents types d'exclusion et de relégation. On voit qu'il reste à affiner beaucoup la partie majoritaire de cette construction interprétative, même si les urgences sociales concernent les deux autres.

Première partie

***Centralités revivifiées :
nouveaux services et emplois précarisés***

Bourgs et Petites villes aux marges de la RUL

De l'agglomération à la région urbaine : Trente ans d'étalement urbain et de changements spatio-fonctionnels dans la RUL

Par Paul Boino et Martin Vanier

La Région Urbaine de Lyon est née dans les années 70 après l'échec de la proposition de l'OREAM de créer une métropole Lyon-Saint Etienne-Grenoble. Il s'agit à l'origine d'un simple périmètre d'étude créé en 1978 par le Préfet de Région¹. Il s'est transformé à la fin des années 80 en une association regroupant la Communauté Urbaine de Lyon et les départements du Rhône, de l'Ain, de l'Isère et plus tard de la Loire. La RUL de 1978 englobait 2800 km² pour 266 communes, un périmètre déséquilibré vers l'Est qui excluait l'aire stéphanoise. Ce périmètre a été considérablement élargi en 1991 : Le département du Rhône est désormais inclus en totalité, ainsi que les secteurs de Crémieux et de Roussillon en Isère et la totalité des Dombes de l'Ain. Mais la principale modification résulte de l'extension vers l'Ouest qui fait entrer dans la RUL tout l'arrondissement de Saint Etienne et une partie de celui de Montbrison. La nouvelle RUL s'étend ainsi, du Bugey à la Haute-Loire et de Roussillon au Sud jusqu'à Belleville au Nord, sur 8280 km² (678 communes et 2 460 000 habitants).

¹ Poche B., Rousier N., *La grande région urbaine, un enjeu de la politique d'aménagement ou l'espace économique introuvable (l'expérience de la Région Urbaine de Lyon 1973-1980), rapport à la DGRST, juillet 1981.*

En tant qu'espace institutionnel, la RUL est essentiellement un lieu d'échange et de réflexion dont la légitimité tend néanmoins à croître avec les années. En tant qu'espace urbain, c'est-à-dire comme zone d'extension d'un processus de conurbation, elle appelle un regard rétrospectif que nous avons jugé bon de faire remonter au RGP de 1962, afin de saisir les logiques de desserrement et de mobilité interne dès leur origine. Parler de RUL en 1962 n'a guère de sens, mais suivre trente ans de dynamiques migratoires intercensitaires permettra de montrer que le phénomène général de la périurbanisation n'est pas univoque et qu'il conduit depuis peu à construire une aire multipolarisée autour de Lyon et St-Etienne.

Parallèlement, le suivi de la structure de l'emploi, par grands secteurs, doit rendre compte de l'évolution de la division spatiale du travail dans ce contexte de conurbation progressive, et sur fond de tertiairisation classique. En effet, ce qui est essentiel dans la formation économique-urbaine de la RUL, durant ces trente dernières années, ce ne sont pas tant les apports extérieurs (mouvements en provenance du reste de Rhône-Alpes, de la France, et hors France), que les mouvements de redistribution interne des populations et des fonctions. Ainsi au simple plan démographique, il est paradoxal de constater que dans le périmètre de la RUL, la population totale n'a augmenté "que" de 29 % en 30 ans, dont 22 % par croît naturel (emploi total, + 24 %). Une des plus fortes régions économique-urbaines de France s'est donc constituée surtout par ses mobilités internes, à partir des pôles lyonnais et stéphanois, et par l'intégration progressive d'espaces périphériques, dont les distances-temps aux centres chutaient avec l'instauration du tout-automobile

L'éclairage statistique qui suit se donne le double objectif de comprendre, à grands traits, la logique économique de l'étalement urbain, en même temps que la logique territoriale de la mutation économique, dans la formation de la RUL. Une attention particulière sera accordée à l'évolution de la localisation de l'emploi de reproduction sociale simple d'une part, et à l'évolution des fonctions économiques des bourgs et petites villes d'autre part.

Bonneville M.. Lyon, *Métropoles régionale ou euro-cité ?*, Anthropos, Collection Villes, 1997, 202p.

Cet éclairage apportera les trois constats suivants :

1. En 30 ans, on est passé d'une périurbanisation de proche en proche, qui densifie et agglomère en nappe les espaces nouvellement urbanisés, à une périurbanisation multipolarisante, forcément plus lointaine, et qui de ce fait s'accommode de densités plus faibles, d'urbanisation inachevée, de discontinuités, donc de vides, mais valorise le rôle des pôles relais. C'est le passage d'une logique d'agglomération à une logique de conurbation.

2. La conurbation commence à redéfinir le rôle des périphéries métropolitaines, qui voient leur statut d'espaces de production matérielle se compléter de celui d'espaces de services de reproduction sociale simple.

3. Mais ce double processus de conurbation et de montée de l'emploi de reproduction sociale simple ne peut pas se résumer à un modèle unique d'évolution nouvelle des périphéries, car le devenir économique des marges de la métropole tient beaucoup aux héritages issus de leur statut antérieur. Dans la RUL qui se développe, il y a des espaces gagnants et des espaces perdants, et la segmentation est à l'oeuvre.

Méthodologie statistique et cartographique.

Ce travail a été réalisé à partir des données des RGP de 1962,1968,1975,1982 et 1990 (résultats exhaustifs et sondages au quart ou au cinquième).

La variable unique retenue pour l'analyse communale du progrès de la conurbation est le taux moyen annuel du solde migratoire communal, par période intercensitaire. La discrétisation de cette variable est toujours réalisée en fractions de déciles, de part et d'autre de la médiane de chaque distribution standardisée. Toutes les cartes sont comparables (cartes 4 à 8).

Une classification ascendante hiérarchique (C.A.H.) a été réalisée pour définir 4 grandes classes et 14 sous-classes de communes selon l'évolution de leur solde migratoire (cartes 9 à 12).

L'analyse structurelle de l'emploi (au lieu de travail) a éliminé le RGP de 1962, dont le sondage (données socio-économiques) avait été effectué uniquement au vingtième. Pour la dernière période intercensitaire (1982-1990), on a doublé l'observation classique par grands secteurs (industrie, tertiaire, commerce, autre), d'une observation selon les grandes catégories de la grille STRATES.

Ces données ont d'abord été observées selon une répartition en 9 types de situation géographique, au regard du statut urbain (petites villes, villes moyennes, banlieues, etc.). Puis elles ont été cartographiées selon un découpage empirique en 29 entités, regroupant les 80 cantons de la RUL de sorte que toutes les masses observées dépassent 2 000 emplois, et ce afin de réduire raisonnablement l'intervalle de confiance à 95 % (cartes 13 à 20)².

Toutes les figures, cartes et graphiques, ont été réalisées au sein de la Jeune Equipe, par Paul Boïno, sauf les cartes 1 et 2 (INSEE Rhône-Alpes), et la carte 21 (Agence d'Urbanisme de Lyon).

² En mettant la barre à 2 000, cela signifie que les données INSEE issues du sondage au quart ont 95% de chances de se situer dans une fourchette d'au maximum plus ou moins 8,9% de validité. Une valeur de 2 000 à 95% de chances d'être comprise, si on la vérifiait par un sondage exhaustif, entre 1821 et 2179. Bien entendu, cette fourchette se restreint si la valeur considérée est plus forte.

1. De la périurbanisation de proche en proche à la périurbanisation polarisante.

La série de cartes 4 à 12 montre que l'exurbanisation dans la RUL s'est produite selon deux logiques successives : la première, au départ et autour des deux grands centres urbains (Lyon surtout, St-Etienne dans des proportions bien moindres) ; la seconde, au départ et autour des autres centres urbains, jusque très bas dans la hiérarchie urbaine. Bien entendu, ces deux logiques ne se sont pas strictement succédées dans le temps, et il peut y avoir des cas locaux, soit d'anticipation, soit de récurrence, soit encore de logiques spécifiques résultants de politiques volontaristes (cas de la Ville nouvelle de l'Isle-d'Abeau, et des effets de l'aménagement industriel de la plaine de l'Ain, avec la centrale nucléaire du Bugey).

Dans les années soixante (carte 4), l'exurbanisation est une affaire de banlieues et d'étalement aggloméré, qui démarre aux portes de la commune de Lyon. Villeurbanne vit ses derniers moments de commune attractive entre 1962 et 1968. L'exurbanisation dessine une première couronne qui cerne étroitement Lyon, et souligne les axes des grandes nationales de l'étoile lyonnaise. On est encore en phase de croissance industrielle forte et la carte se ponctue, hors de cette première couronne, de phénomènes d'attraction relativement forts et très localisés, comme à Bourgoin-Jallieu et au Péage-de-Roussillon, solides villes moyennes industrielles, ou à Morestel, St-Jean-de-Bournay et Villard-les-Dombes, bourgs ruraux qui voient arriver des entreprises nouvelles. Mais dans l'ensemble de ce qui ne forme pas encore la RUL, on est dans le cas de figure classique où périphérie rurale est synonyme de perte d'habitants.

Cette première phase, particulièrement nette dans la plaine bas-Dauphinoise de l'est lyonnais (ce qui vaut à l'époque une redéfinition des limites départementales entre le Rhône et l'Isère) fait naître un périurbain qui n'est, dans la plupart des cas, pas destiné à le rester. En effet, la carte 9 montre que ces communes, touchées par la première vague d'exurbanisation, n'ont pas cessé depuis leur attraction. Il s'agit donc d'une phase de banlieuesardisation, plutôt que de périurbanisation. Cette urbanisation est achevée pour les communes de classe 9 (Caluire, Rillieux-la-Pape, Vaulx-en-Velin, Bron, St-Priest, Venissieux..), et l'on peut prévoir un destin de densification urbaine assez semblable (bien que sous des formes urbaines différentes), pour les communes un peu plus lointaines (classe 7), jusqu'à l'aéroport de Satolas (Chassieu, Genas, Pusignan, St-

Bonnet et St-Laurent de Mure...). En somme, l'image de la ville en marche a ici toute sa valeur, sans préjuger de la qualité de cette "ville" de moyenne et grande banlieue.

La période intercensitaire suivante (1968-1975) montre des dynamiques absolument identiques (carte 5), que la C.A.H. permet d'interpréter plus finement (carte 10). Les communes dont l'attraction se manifeste dans cette deuxième phase dessinent une belle couronne autour de l'amas précédent, couronne qui dit assez l'étroite dépendance du phénomène (trajectoires résidentielles, emplois) par rapport au seul pôle lyonnais. Dans la mesure où l'on est ici à 15 à 30 km de Lyon, il est douteux que ces communes (classe 2) s'urbanisent autant que les précédentes : on a bien affaire là au périurbain classique.

Mais la carte 10 montre en outre deux phénomènes qui préfigurent un changement de logique d'exurbanisation. Ainsi la classe 8 (tout comme la classe 5 qui se révèle avec la vague suivante) regroupe quelques communes (Lissieu, St André-de-Corcy, Limas, etc.) qui connaissent un pic d'arrivées très vif, dans un contexte plutôt atone sur toute la période. Ces engouements ponctuels et éphémères peuvent s'expliquer aisément par les politiques communales suivies en matière de maîtrise des sols et d'urbanisme opérationnel. Ils nous retiennent pour ce qu'ils signifient : la périurbanisation commence, ici et là, à ne plus être le processus cumulatif, qui fabrique dans la durée un troisième type d'espace, intermédiaire entre la ville et la campagne. Elle peut exprimer aussi une sorte de "nomadisme" (intercensitaire pour ce que nous pouvons en saisir ici), qui peut concerner tel ou tel interstice de la région urbaine, au gré des opportunités foncières, ou de facteurs plus instabilisants pour les ménages. Il y a là un processus de complexification de la périurbanisation qui invite à sortir d'un schéma univoque.

L'autre phénomène est l'attractivité des communes (classe 4) mitoyennes de certaines petites villes (Meximieux, St-Galmier), ou petites villes moyennes (Bourgoin, Vienne). Qu'il signifie redéversement de la petite ville elle-même, ou positionnement autour d'elle de ménages en provenance de l'agglomération lyonnaise, ce phénomène ouvre la période de changement profond de la périurbanisation, qui va conduire à la conurbanisation.

Après 1975 (carte 6), on voit se constituer des bassins attractifs en appui sur les pôles relais, et non plus une couronne unique de périurbanisation. Pratiquement toutes les unités urbaines de la moitié Est de la RUL polarisent ainsi une zone d'exurbanisation : Vienne, Pont-de-Chéruy, Meximieux, Belleville, St-André-de-Corcy, Morestel. L'ouest est moins sollicité, pour des raisons évidentes de facilité de circulation, et d'autres plus complexes de structures foncières et d'accès à l'agglomération lyonnaise "utile" (la grande banlieue industrielle de l'est et du sud), mais Tarare est aussi le centre de communes désormais attractives. Du coup ce sont moins les axes de l'étoile lyonnaise qui ressortent, que les "interfluves" qui commencent à mailler transversalement cette étoile : Entre Vienne et Bourgoin, entre Lagnieu et La-Tour-du-Pin, à travers la Dombes, etc.

Ce qu'il faut retenir des dernières images disponibles de l'exurbanisation (carte 7 et 11), ce n'est pas donc tant l'apparent "remplissage" (communes de classe 1) de l'espace de la RUL, jusque dans des secteurs à l'environnement encore très rural (entre Thoissy et Chatillon-sur-Chalaronne, entre Pélussin et Bourg-Argental, le mouvement s'amorce dans les Monts du Lyonnais jusqu'ici peu concernés, et les communes de classe 10 (carte 12) sont peut-être celle de la périurbanisation en cours), que le fait que l'armature de petits centres qui parfois vivaient dans l'ombre un peu lointaine de la métropole lyonnaise, se trouve désormais investit de fonctions structurantes d'un espace périurbain trop vaste pour un seul pôle.

Le fait que ces fonctions soient assurées aussi par des pôles urbains jusqu'à 400 fois plus petits que la métropole, empêche, encore une fois, de parler de conurbation, au sens rhénan du terme. Mais sans perdre de vue cette hégémonie métropolitaine, qui n'est pas près de s'affaiblir, nous pensons qu'il est plus juste de lire désormais la périurbanisation comme un processus de conurbation, pour rendre compte du système des mobilités résidentielles au sein d'une vaste aire urbaine comme la RUL. C'est, en tout cas, ce qui sous-tendra la lecture spatiale de l'évolution parallèle de l'emploi.

2. De la périphérie productive à la diffusion des services.

Une lecture synthétique de trente ans d'évolution de l'emploi dans la RUL donne à première vue des résultats classiques d'une grande banalité : emploi industriel -21%, emploi de services +104 %, emploi commercial +15% (graphique 5). Il n'est plus nécessaire de s'attarder sur ce transfert de l'emploi d'une famille d'activités à une autre, et sur l'interprétation qu'il faut en faire. Ce qui nous retient ici, c'est, d'une part, l'évolution du rôle de chaque type d'espaces internes à la RUL (en raisonnant en type d'unités urbaines) dans cette mutation économique globale, et, d'autre part, la compréhension plus fine d'évolutions en cours que le vaste schéma de la tertiarisation n'a pas toujours permis de bien saisir jusqu'ici.

Si l'on s'en tient à la partition habituelle, industrie versus tertiaire, il n'y a pas de doute que l'exurbanisation des fonctions matérielles de la production, c'est-à-dire des usines, a confirmé les espaces périphériques dans leur fonction d'exécution, selon un mode centre-périphérie universel de division spatiale du travail. La banlieue métropolitaine, les petites villes, l'espace rural ont ainsi accentué leur poids relatif dans le dispositif de production matérielle, au moins mesuré par l'emploi (graphique 7). Même dans la dernière période intercensitaire, l'ensemble espace rural - bourgs - petites villes continue de développer l'emploi industriel, après le fléchissement de 1975-1982 (graphique 15). Il y a là une différence notable avec les constats de J.P. Laborie (op. cit.) portant sur les petites villes en général. L'influence métropolitaine, c'est donc, pour les petites villes, d'abord une confirmation de leurs fonctions industrielles.

Mais ces espaces périphériques ont aussi bénéficié d'une diffusion des activités tertiaires, toujours plus vive que la croissance de ces mêmes activités dans les centres métropolitains (graphique 8). Quant à l'emploi commercial (graphique 9), l'évolution par type d'unités urbaines est sans appel : la situation du petit commerce est certes dramatique, mais les petites villes, les communes périphériques aux villes moyennes et aux agglomération de Lyon et Saint Etienne, et même les bourgs, ont renforcé leur position dans la répartition globale de l'emploi commercial.

Certes, nous n'ignorons pas l'affinage des activités tertiaires qui accompagne cette diffusion, affinage qui traduit un renforcement du pouvoir d'expertise, de décision et d'innovation dans la métropole elle-même. Mais cet affinage ne doit pas masquer la

diffusion, et la banalisation, d'une gamme d'activités de services jusqu'ici typiquement représentatives de la "grande ville". Cette évolution est facteur de diversification du marché de l'emploi, de mutations socioprofessionnelles locales, d'intégration dans des systèmes d'emploi plus larges, pour des territoires traditionnellement dépendants d'un employeur hégémonique (Rhône-Poulenc à Roussillon, Creusot-Loire à St-Chamond, jusqu'aux années 1980), ou des métiers d'une industrie de type marshallienne (le textile berjallien, dont il subsiste la branche des teintures, impressions et apprêts, par exemple).

Pour 1982-90, on peut mettre à profit la grille STRATES. Globalement d'abord :

Tableau II

	Emplois de reproduction sociale simple	Emplois de reproduction sociale élargie	Année	Emplois de production, communication et intermédiation	Emplois de production de biens matériels	Total des emplois
1982	285620	61112	6848	199520	411024	964124
1990	328557	72772	5980	242658	374260	1024227

Dans la seconde région économique de France, il est normal de constater le renforcement des activités d'intermédiation économique (services aux entreprises) et de reproduction sociale élargie, métropolitaines par excellence (graphique 11). Mais reste qu'en volume d'emplois, la reproduction sociale simple a créé autant d'emplois que le premier secteur et 3,7 fois plus que le second. C'est le secteur de la reproduction sociale simple privée qui a connu la progression la plus spectaculaire (graphique 10).

L'évolution par type d'unités urbaines montre des changements brusques qu'il faut lire avec prudence étant donné le petit nombre de cas qu'ils concernent. Les communes périphériques des agglomérations de Lyon et Saint Etienne, les bourgs et petites villes connaissent une très forte évolution de l'emploi de reproduction sociale simple (graphique 12) et de l'emploi de production, de circulation et d'intermédiation (graphique 14). Les emplois de production de biens matériels sont, quant à eux, en perte de vitesse sur l'ensemble des territoires urbains, hormis dans les bourgs et petites villes, où la fonction de production reste encore bien présente (graphique 15). La montée en force des emplois de reproduction sociale, tant dans la sphère de reproduction sociale

simple qu'élargie (graphique 13), tend à confirmer la tertiarisation croissante des unités urbaines.

3. Espaces gagnants et espaces perdants dans la RUL qui gagne.

La division spatiale du travail au sein de la RUL ne saurait être ramenée au seul modèle centre - périphéries, avec une lecture seulement hiérarchique du rôle des unités urbaines (bourgs, petites villes, villes moyennes, métropoles et leurs banlieues). Il y a des différences considérables à l'intérieur de chacune de ces catégories statistiques, à commencer entre Lyon, métropole incontestée, et St-Etienne, ville en mutation aux ambitions métropolitaines.

Ce que nous voudrions montrer maintenant, c'est que le processus de conurbanisation en cours est tout le contraire d'une uniformisation des conditions socio-économiques des différents espaces intégrés dans le fonctionnement métropolitain, uniformisation qui construirait des couronnes autour de Lyon, avec une logique unique : au(x) centre(s), les fonctions d'intermédiation économique (tertiaire d'industrie) et de reproduction sociale élargie. aux marges, les fonctions de production matérielle et de reproduction sociale simple.

Le principe même de la multipolarisation perturbe ce schéma classique, mais surtout, la conurbanisation "digère" des espaces qui gardent des spécificités économiques (ou des séquelles de leur disparition), et en "invente" d'autres, qui se trouvent amenés à jouer un rôle économique-fonctionnel nouveau du seul fait de l'organisation spatiale de la région urbaine. Il est indispensable de différencier les espaces intermédiaires qui donnent sa "chair" au système réticulaire métropolitain, et de prendre en compte une géographie qui soit à la fois celle des héritages locaux et celle des dynamiques spécifiques à tel ou tel secteur de la périphérie.

Ainsi, du côté de la sphère productive, l'évolution est loin d'être univoque. Les bassins industriels issus du "putting out system" du textile lyonnais (Bas-Dauphiné, Terres froides, Haut-Beaujolais) continuent de vivre d'abord de leurs activités héritées, de même que l'emploi industriel pèse toujours plus de 40 % dans la vallée du Gier (carte 14). Mais les évolutions passée (carte 18) et récente (carte 19) sont très inquiétantes, surtout lorsqu'elles s'ajoutent au recul de l'emploi agricole, comme c'est le cas dans tout

l'ouest de la RUL. Parallèlement, trois secteurs, qui dessinent autant d'axes autour du pôle lyonnais, plutôt qu'une couronne d'ex-industrialisation, ont nettement profité des nouvelles exigences de l'économie industrielle internationalisée : sur les trois autoroutes à l'est et au sud de Lyon, des entreprises de logistique, et quelques grosses unités de production (Hewlett-Packard à L'Isle-d'Abeau, Valéo à St-Quentin-Falavier, St-Gobain à Salaise-sur-Sanne...), sont venus renforcer les fonctions productives, au sens large, de petites régions industrielles parfois anciennes (Isère rhodanienne, Nord Isère, axe de la costière des Dombes).

Se dessine ici une différenciation de l'espace de la RUL, qui ne relève pas tant d'une opposition est - ouest (classique en Rhône-Alpes, et ce à toute les échelles : régionale, rulienne, lyonnaise), ni d'un schéma concentrique, mais des conditions de concentration nodulaire que favorisent un petit nombre d'axes de circulation rapide, et d'intérêt européen. Une organisation sectorielle est alors susceptible de se mettre en place progressivement, dévoluant aux "interfluves" les fonctions de services à la population qui vit et travaille dans l'orbite de ces axes.

Cette dimension de la division spatiale du travail n'est encore guère visible, en 1990, sur les cartes du tertiaire et de la reproduction sociale³ (cartes 16 et 17). On y voit le rôle attendu des principales unités urbaines, et la contre-partie de la faiblesse industrielle de l'ouest lyonnais et du sud stéphanois. Mais les évolutions sont significatives. Sur 22 ans (carte 20), on a une vision un peu trop globalisante, qui montre tout simplement de quel côté est en train de "pencher" la RUL. La comparaison des cartes 8 et 20 est limpide : là où va la population, vont les emplois de service, à condition de raisonner sur un temps relativement long, et dans un cadre spatial global. On notera toutefois que l'évolution stéphanoise est différente, puisque l'étalement périurbain de St-Etienne sur la plaine du Forez s'est plutôt accompagné d'un déplacement, au même endroit, des emplois industriels, sans que le désastre industriel stéphanois signifie un réel renforcement des fonctions de service dans la grande ville. C'est un autre sujet, mais les évolutions de l'emploi dans la région stéphanoise sont le principal motif d'inquiétude qui ressort de notre observation de la RUL.

³ La limite des 2 000 emplois par entité territoriale, que nous nous sommes donnée par garantie de validité statistique, ne permet pas de distinguer l'emploi de reproduction sociale simple, de l'élargi, dans les 27 périmètres retenus.

La dernière carte, pour le moment, de tout cet éclairage (carte 21), vient corroborer de façon décisive nos hypothèses de départ, désigner les meilleures zones géographiques pour les valider par l'enquête, et, inversement, signifier que toutes les zones de la RUL ne vont pas gagner à la montée de l'emploi de reproduction sociale qui accompagne la conurbation. Sur la dernière période intercensitaire, la progression la plus vive de ce secteur concerne extrême est de la RUL, relativement complémentaire des zones de forte croissance de l'emploi de production : bassin de Morestel, plateau de Crémieu, secteur de l'Isle-d'Abeau, sud-est des Dombes. On trouve aussi les secteurs de Givors, du Pilat et du sud Forez : un intervalle entre deux bassins métropolitains (Givors), une zone de desserrement résidentiel, intermédiaire entre St.-Etienne et l'axe rhodanien (le Pilat), une plaine industrielle en forte croissance urbaine (sud Forez).

Autrement dit, tout ne se ramène pas à une seule logique d'explication, qui permettrait de repérer, comme espaces porteurs d'une dynamique d'emploi, toutes les périphéries les plus lointaines, ou tous les grands couloirs de circulation, ou tous les lieux de connexion entre les pôles principaux. La conurbation n'est pas un exercice théorique. Elle se manifeste dans des contextes locaux qui déteignent sur ses effets d'ensemble. Du point de vue des espaces (point de vue personnifiant, imagé, mais socialement très contestable), il n'y a pas une seule façon d'être gagnant dans le processus de conurbation : les espaces de la logistique industrielle, ceux de la grande production matérielle (grands établissements ou tissu de petites entreprises), peuvent l'être tout autant que les espaces périphériques des services aux Ruliens⁴.

Inversement, il n'y a pas davantage de raison unique d'être des perdants. En dépit d'indicateurs cartographiques très comparables, il n'y a rien de commun, et pas d'évolution commune à attendre, entre la situation de l'emploi des cantons de la proche périphérie ouest lyonnaise, et celle des Monts du Beaujolais et du Lyonnais textile, et des Dombes (sans parler de St.-Etienne). La conurbation n'y progresse pas partout sur les mêmes terrains socio-économiques, et n'aura donc pas systématiquement les mêmes effets en terme d'emplois que ceux qui font l'objet de cette recherche.

⁴ Désignons ainsi les ménages des communes périurbaines des différentes aires urbaines qui composent la RUL, dont les lieux de travail (pour les différents membres du ménage, le cas échéant), de consommation, de loisir et de sociabilité tendent à tisser un réseau de fréquentation à échelle de l'ensemble de la région urbaine.

L'organisation de la reproduction sociale simple sur les marges métropolitaines

Par Paul Boino

La ville agglomérée, condensée, rassemblée autour de son centre, se propage, donc, dans des périphéries de plus en plus lointaines. Cette montée en puissance d'une ville diffuse et ségréguée, de ces franges périurbaines et de ces pôles d'activités périphériques ne doit pas nous conduire à imaginer que s'est formée ici une suburbia ou encore une hyperville. L'exurbanisation, aussi massive fut-elle durant cette période, n'a pas débouché sur la formation d'une nébuleuse urbaine sans agglomération, ni centralité.

En fait, les agglomérations urbaines sortent renforcées de trente ans de dynamiques migratoires non seulement au plan démographique mais aussi fonctionnel. La métropole conserve en son sein les fonctions de commandement, et à l'autre bout de la hiérarchie urbaine, les bourgs et les petites villes voient leur fonction d'encadrement social renforcé. On y constate en effet un fort développement des services aux ménages. Les dynamiques urbaines, l'étalement de la ville, l'accroissement de son aire de fonctionnement et la montée de la mobilité quotidienne, semble donc aller de paire avec un redéploiement des services aux ménages au plus près des utilisateurs.

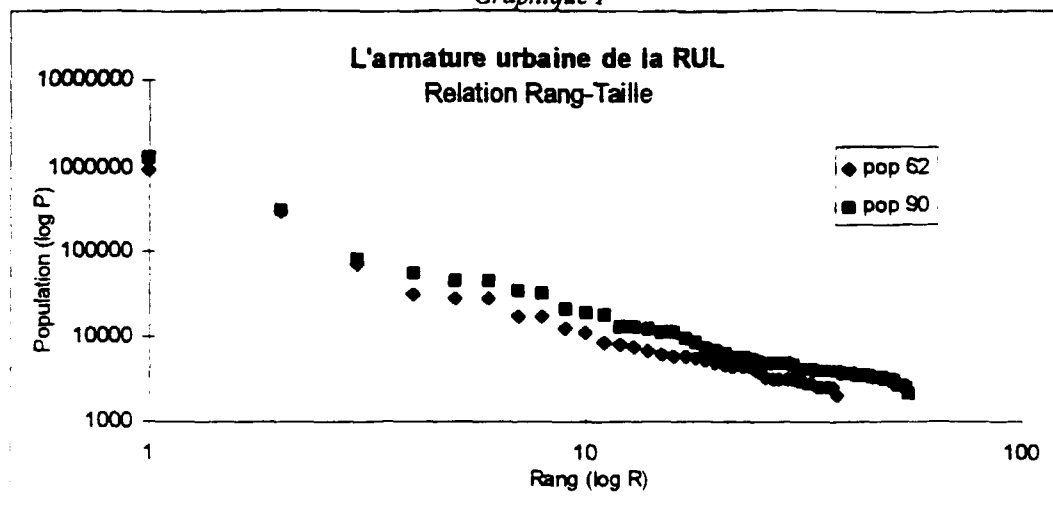
Ce mouvement de diffusion a eu pour conséquence obligée une croissance de l'emploi de reproduction sociale dans les niveaux de base de la hiérarchie urbaine. Le lien existant entre ces deux termes, services et emplois, est toutefois loin d'être univoque. En effet, la diffusion de services a, bien souvent, été rendue possible par une transformation de leurs conditions de production et notamment des conditions de travail et de rémunération de leur personnel. Certes, cette nouvelle géographie des services semble bien être une nécessité pour le bon fonctionnement de la région lyonnaise. Certes, ces nouvelles localisations sont aussi une opportunité fonctionnelle pour les bourgs et les petites villes. Toutefois, le prix à payer, pour autoriser une telle diffusion, l'a été avant tout et surtout par les travailleurs qui y sont employés.

1. Pérennité des centralités urbaines

La quasi-totalité des unités urbaines de la RUL existant en 1962 ont vu leur population augmenter sensiblement durant ces trente dernières années. De plus, trente nouvelles agglomérations, des bourgs et des petites villes, sont apparues durant cette même période. Comme on le voit, si les dynamiques urbaines ont généré une ville diffuse, elles ont aussi renforcé l'armature urbaine de ce périmètre. C'est ce phénomène que nous allons aborder dans cette première partie. L'analyse, que nous allons développer, prend appui sur le dénombrement et la définition des unités urbaines en 1962 et 1990. Ceci nous permettra de comparer à trente ans d'intervalle l'armature urbaine de la RUL.

Si l'on construit un graphique doublement logarithmique ayant en abscisse le rang occupé par les agglomérations de la RUL dans la hiérarchie urbaine et en ordonnée leur population, on peut obtenir une représentation grossière de cette armature. C'est ce que représente le graphique ci-dessous pour 1962 et 1990.

Graphique 1



Comme nous pouvons le constater, à trente ans d'intervalle, la forme de la distribution reste globalement la même. En 1962, comme en 1990, la taille des villes varie toujours inversement proportionnellement à leur rang dans la hiérarchie urbaine. Le coefficient de détermination entre ces deux termes, qui était de 96,14% en 1962, est de 96,76% trente ans plus tard. On constate toutefois quelques modifications non pas dans l'allure générale de la distribution mais dans son modelé. La distribution de 1990 a connu en effet un relèvement et un allongement par rapport à celle de 1962. Ces modifications de détail sont en fait plus lourdes de sens qu'il n'y paraît à prime abord.

1.1. Renforcement de l'armature urbaine

Le relèvement de la distribution entre 1962 et 1990 traduit en premier lieu la croissance démographique globale des agglomérations de la RUL durant cette période. Si cet essor fut quasi général, il fut toutefois loin d'être homogène ou encore proportionnel à la population initiale des villes. Comme nous pouvons le voir, certaines agglomérations, à commencer par la métropole, ont bénéficié d'un développement bien plus important que les autres et cette croissance variable a eu un impact sur le modelé de la distribution. Le poids relatif des villes, les unes par rapport aux autres, s'est donc modifié au cours de cette période, provoquant, in fine, une modification de l'armature

urbaine de la RUL. Comme le montre notre graphique, la primatie lyonnaise s'est renforcée tandis que se formaient ou se consolidaient différents paliers de villes secondaires. La métropolisation, car il s'agit bien de cela, a été de paire avec un renforcement du niveau de base de la hiérarchie urbaine mais aussi du niveau intermédiaire des villes moyennes. Somme toute, ce réseau urbain sort donc renforcé en sa tête, en sa base, mais aussi en ses articulations, de trente ans de dynamiques urbaines.

- . Le graphique, en échelle logarithmique, gomme un peu l'essor de la métropole lyonnaise. Néanmoins, celui-ci est bien réel. Alors qu'en 1962, la droite ajustant les trois premières villes (Lyon, Saint-Etienne et Saint-Chamond) avait une pente de - 2,28, elle était en 1990 de - 2,43. Ce raidissement illustre donc non pas tellement l'essor de Lyon mais bien l'écart croissant existant entre la ville primatiale et les autres villes de la RUL.
- . Un peu plus bas dans la hiérarchie urbaine, du côté des villes moyennes, on constate une accentuation de la convexité de la distribution entre la quatrième et la onzième ville. Ceci traduit un renforcement de ce niveau des villes intermédiaires. En 1962, il était composé de deux paliers bien distincts : le premier, formé de trois unités urbaines (Givors, Vienne et Villefranche-sur-Saône) avec des populations comprises entre 26.000 et 30.000 habitants; le second regroupant deux villes (Roussillon et Bourgoin-Jallieu) de 16.000 et 17.000 habitants. En 1990, on trouve non plus cinq mais huit agglomérations ayant une population comprises entre de 17.000 et 55.000 habitants. L'amplitude de tailles de ces villes semble s'être accentuée, mais cette première impression doit être relativisée. En effet, un certain nombre de ces villes ne sont pas isolées, mais intégrées dans de véritables conurbations. Si on tient compte de cet élément,

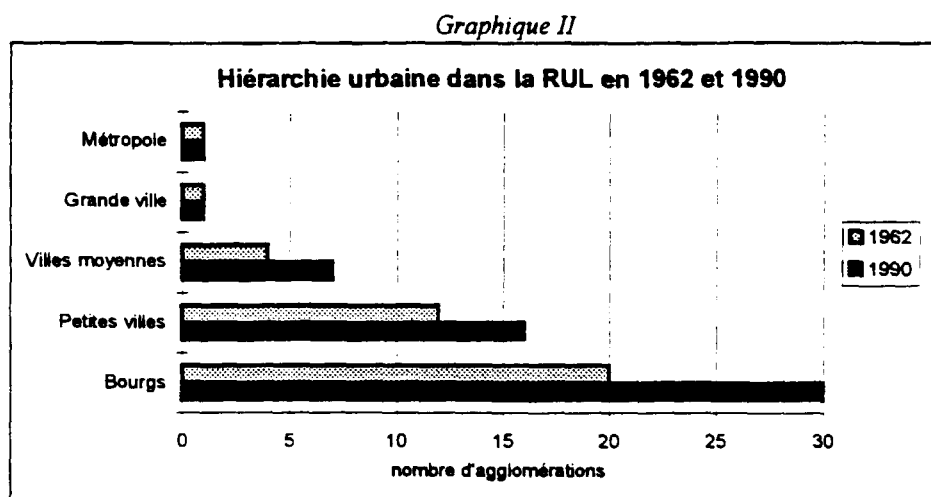
on constate alors que ces villes moyennes ont des gabarits extrêmement proches les uns des autres : Villefranche-sur-Saône : 55.249 habitants, Vienne: 43.457 habitants, Bourgoin-Jallieu / Villefontaine : 49.699 habitants et même 55.253 si l'on rajoute l'Isle-d'Abeau, Saint-Just-Saint-Rambert : 45.500 habitants et Roussillon : 34.130. On ne compte que deux agglomérations moins importantes, mais aussi plus proches de la métropole : Anse 17.762 habitants et Charvieu-Chavagnieu 21.342 habitants. Malgré ces deux exceptions, il semble donc que la métropolisation a été de paire avec un renforcement et une certaine standardisation de ce niveau des villes intermédiaires : renforcement par accroissement de leur nombre et standardisation de leur gabarit entre 40.000 à 50.000 habitants.

- . Cette impression de normalisation nous la ressentons plus bas encore dans la hiérarchie urbaine du côté des bourgs et des petites villes. En 1962, nous avons un quasi-continuum d'une trentaine d'agglomérations allant de 2.000 à 8.000 habitants. Seules s'individualisaient quelque peu, deux villes (Tarare et Roche-la-Molière) aux environs de 11.000 habitants. En 1990, cette linéarité semble avoir cédé la place à deux paliers bien distincts, l'un composé de petites villes aux environs de 10.000 habitants, l'autre formé de bourgs aux alentours de 3.000. Encore une fois, peut-on relever une certaine tendance à la standardisation des poids démographiques aux différents niveaux de la hiérarchie urbaine.

1.2. Etoffement de l'armature urbaine

L'allongement de la distribution entre 1962 et 1990 révèle, quant à lui, une autre forme de renforcement de cette armature mais, cette fois ci, par augmentation du nombre de ses composantes. En trente ans, ce réseau urbain se retrouve, en effet, renforcé de

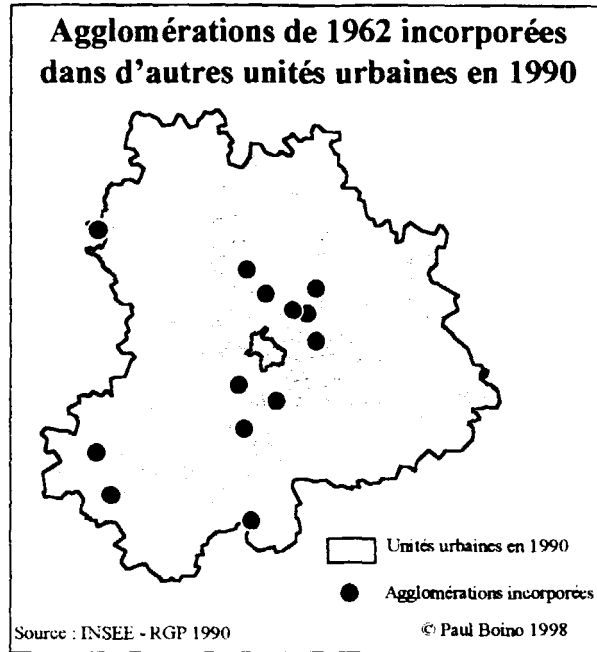
dix-sept agglomérations supplémentaires. Comme l'illustre le graphique ci dessous, cet étoffement a bénéficié aux niveaux intermédiaires mais aussi et surtout de base de la hiérarchie urbaine.



La formation de nouvelles agglomérations a même été plus importante que ne le laisserait supposer ce graphique. En effet, ce n'est pas dix-sept mais trente nouvelles entités urbaines qui se sont formées dans la RUL entre 1962 et 1990. Toutefois, dans le même temps, treize villes préexistantes étaient incorporées dans des agglomérations plus importantes. C'est pourquoi à trente ans d'intervalle le nombre d'unités urbaines ne progresse que de 17.

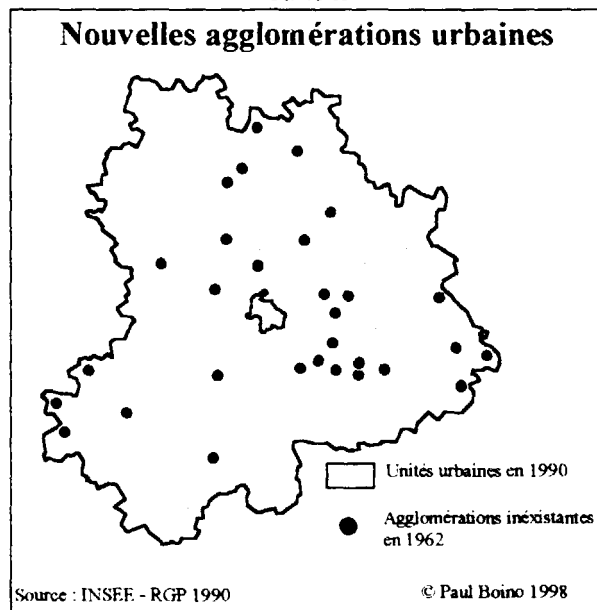
Comme le montre la carte ci-dessous, sur les trente-huit agglomérations que comptaient la RUL en 1962, neuf (Brignais, Givors, Meyzieu, Miribel, Montluel, Neuville-sur-Saône, Saint-Maurice-de-Beynost, Saint-Symphorien-d'Ozon et Trévoux) ont été absorbées par l'agglomération lyonnaise, une (Roche-la-Molière) par Saint-Etienne, une autre (Condrieu) par Roussillon, une encore (Andrézieu-Bouthéon) par Saint-Just-Saint-Rambert et une dernière (Bourg-de-Thizy) par Thizy.

Carte I



La croissance de certaines agglomérations, et avant toute chose, celle de Lyon, s'est donc alimentée non seulement des dynamiques migratoires mais aussi de l'absorption de petits noyaux urbains périphériques. Ceci n'a toutefois pas généré un étiolement de l'armature urbaine, car dans le même temps se sont formées vingt-trois bourgs et sept petites villes.

Carte II



Comme le montre la carte ci-dessus, ces nouvelles villes se localisent en priorité autour de la métropole lyonnaise. L'espace stéphanois bénéficie, quant à lui, de cinq nouvelles villes. Le bilan contrasté entre ces deux espaces souligne bien, à notre sens, le lien fort existant entre exurbanisation et création de nouvelles entités urbaines. L'un et l'autre semblent, en effet, intimement liés.

En définitive, le développement des franges périurbaines n'a pas conduit à un affaiblissement de l'armature urbaine. De même, la métropolisation ne s'est pas effectué au détriment des agglomérations secondaires. Loin de s'exclure, ces différentes dynamiques vont au contraire de paire et, in fine, l'armature urbaine maille aujourd'hui comme jamais l'espace de la RUL. Ceci démontre en fait que la ville agglomérée, notamment dans ses formes les plus modestes, conserve tout son sens dans les dynamiques en cours.

2. Un redéploiement des services de reproduction sociale simple

Cette première impression, d'une pertinence toujours actuelle des centres urbains, est confirmée lorsqu'on observe les dynamiques de l'emploi et des activités. Il est évident que les villes denses en captent encore une part écrasante, comme on l'a vu précédemment. Mais ceci dit, on a pu montrer la diversification fonctionnelle des marges métropolitaines dans le cadre d'une nouvelle division spatiale du travail entre ville dense et ville diffuse. Sans revenir sur l'évolution de l'emploi industriel et commercial, il est nécessaire de s'arrêter, maintenant, sur un troisième secteur, particulièrement significatif des dynamiques urbaines en cours, celui des services aux personnes et aux ménages.

2.1. Dynamiques urbaines et diffusion des services aux ménages

Contrairement au commerce ou à la production, il n'y a pas, dans le secteur des services aux ménages, de zones répulsives ou déficitaires. L'ensemble de la RUL a vu croître, dans des proportions certes différentes, ce secteur d'activité. Le développement des services aux ménages, tant publics que privés, est d'autant plus notable dans les bourgs et les petites villes où il devient le secteur d'emploi dominant. Ainsi à Belleville, au nord de Lyon, sont apparus en quelques années seulement une maison du Département, une maison de l'emploi, une troisième agence intérim, une nouvelle agence bancaire, un psychiatre, un orthophoniste, un cardiologue, un kiné etc. Ces services plus ou moins spécialisés sont venus renforcer un panel de services préexistants, formant, in fine, une offre locale relativement conséquente.

Ce développement semble systématiquement répondre à une arrivée massive de population d'origine urbaine, pour l'essentiel lyonnaise. On relève une concomitance évidente entre développement de ces services et la périurbanisation. Ainsi, le canton de Mornant a connu de fortes arrivées de population urbaine entre 1968 et 1975 et son offre de services s'est développée entre 1975 et 1982. Ainsi, Crémieu a connu un tel essor de population et de services à compter de 1968. On pourrait citer aussi Belleville et bien d'autres bourgs et petites villes encore.

Il semble donc exister une relation forte entre et l'accroissement démographique, ou plus exactement la périurbanisation, et le développement des services aux personnes. En effet, lorsque la croissance démographique a été générée par d'autres facteurs, par exemple une industrialisation (cas de la Tour-du-Pin), il est flagrant de constater que le développement des services est nettement moins important. En définitive, à

accroissement démographique équivalent, la périurbanisation génère un développement de services nettement plus conséquent.

A partir de là, on peut penser que le développement des services aux ménages est bien plus qu'un simple ajustement quantitatif vis-à-vis de l'accroissement de la demande. Il semble, qu'il représente aussi une compensation vis-à-vis de la montée globale de la mobilité quotidienne. En d'autres termes, le développement des services aux ménages répond certes à une croissance de la population donc de la demande, mais il correspond aussi à une transformation des conditions de vie en milieu urbain. Comme le note fort bien le secrétaire général de la mairie de Belleville, les gens ne peuvent plus toujours se déplacer très loin pour accéder à des services. Ils n'en ont plus le temps, car la périurbanisation induit bien souvent une forte croissance des distances entre le domicile et le travail et donc du temps passé dans les transports. Le rapprochement de l'offre de services au plus près de la demande représente donc un élément facilitant leur accessibilité. On s'aperçoit ici que si le principe général d'organisation de la ville moderne est bien la mobilité, cela n'induit pas une disparition totale du principe de proximité. Il semble qu'il y a eu bien plus inversion que substitution pure et simple entre ces deux principes d'organisation urbaine. Alors qu'hier encore, la proximité prévalait entre emploi et domicile et la mobilité entre domicile et services, il semble qu'aujourd'hui nous nous dirigeons vers l'inverse. Il est vrai qu'entre temps, le travail est devenu suffisamment précaire et rare pour que l'on n'hésite pas à le conserver ou à le prendre, même s'il est loin de la résidence.

Cette diffusion spatiale des services aux ménages constitue non seulement un élément de compensation de la mobilité quotidienne mais aussi son pendant, un facteur de sur-expansion de la ville. En effet, si les services étaient restés concentrées dans les

plus grandes des agglomérations urbaines, on peut penser logiquement que les temporalités auraient signifié des limites bien plus strictes à l'expansion urbaine. Or, leur diffusion, compensant au moins relativement la montée de la mobilité quotidienne, permet du même coup d'allonger davantage encore les distances entre lieu de résidence et lieu d'emploi et par là même d'accroître un peu plus l'aire de fonctionnement de la ville.

2.2. Principes de diffusion

Le développement global des services aux ménages dans les marges périurbaines est le produit de deux logiques relativement différentes, selon que l'on considère les services privés ou les services publics et parapublics. Dans les deux cas, il s'agit avant tout d'un développement d'origine exogène mais dans le premier il s'agit de création alors que dans le second nous avons bien plus à faire à des délocalisations.

Les services privés (santé notamment) sont généralement des créations pures et simples opérées par de jeunes professionnels sortant de formation. A la sortie de leurs études, certains d'entre eux préfèrent s'installer dans ces secteurs périphériques où la concurrence est moins vive que dans l'agglomération lyonnaise. La saturation du marché métropolitain, si l'on peut parler ainsi de la santé humaine, semble donc être le facteur principal déterminant cette modification de la géographie des services privés. Ceci génère un mouvement de diffusion de services spécialisés, qui hier encore étaient l'apanage des seules grandes agglomérations. Ceci provoque aussi une certaine complexification des territoires professionnels. En effet, l'implantation de spécialistes dans des noyaux urbains secondaires n'induit pas une rupture totale d'avec l'agglomération mère. Les médecins spécialistes conservent une activité dans les centres hospitaliers (CHU notamment) tous localisés dans la métropole ou à Saint-Etienne. Cette diffusion spatiale des services

s'accompagne donc, en la matière, d'un mouvement de multi-localisation de l'activité professionnelle.

Les services publics et parapublics sont, à l'inverse, rarement des créations ex-nihilo. Il s'agit avant tout de délocalisations décidées et menées par des institutions supra-locales. Les mairies n'y contribuent que fort marginalement. Parfois même, n'y participent-elles en rien ou presque, comme dans le cas de Belleville. Dans la plupart des cas, ce mouvement rentre dans le cadre d'une politique d'accessibilité des services publics menée depuis quelques années par des organismes publics et parapublics supra-locaux : les conseils généraux, les CAF ou encore l'ANPE et le Rectorat. Ce redéploiement s'opère le plus souvent au travers de la mise en place de structures polyvalentes qui vont dispenser différents services : maison du Département regroupant l'ensemble des services du Conseil Général, maison de l'emploi regroupant les antennes ANPE, PAIO et permanence agricole, maison de la petite enfance comprenant crèche, haltes-garderies, et accueil périscolaire ou encore complexe scolaire comprenant lycée général, technologique et professionnel. Cette polyvalence à la base permet, en partie au moins, de compenser les économies d'échelle réalisées auparavant par la centralisation de services spécialisés en un seul ou quelques lieux seulement.

Ces deux principes très généraux de diffusion des services dans les bourgs et petites villes (par création et par délocalisation) sont à relativiser en fonction des caractéristiques politiques mais aussi socio-économiques des secteurs considérés. Le volontarisme des responsables politiques locaux influe très nettement sur ce mouvement de diffusion notamment en ce qui concerne les services publics et parapublics. Même si les mairies n'interviennent pas en tant qu'autorité organisatrice en ces domaines, leur capacité

développement plus ou moins important des services. De même, le profil sociologique des populations périurbaines, de la clientèle potentielle donc, semble, lui-aussi, influencer sur ce mouvement de diffusion. Ainsi, la population périurbaine localisée autour de Mornant est sans commune mesure moins aisée que celle de Belleville. Et de fait, on constate que les services de la première ville (tant publics que privés) sont moins étoffés que ceux de la seconde. Il existe donc un certain ajustement qualitatif entre offre et demande. En d'autres termes encore, la diffusion de services n'est en rien un mouvement d'homogénéisation de l'espace périurbain. La périurbanisation ne génère pas une société socialement uniforme et la diffusion des services reproduit bien cette différenciation sociale.

3. Structuration urbaine et système d'emploi

La diffusion des services a eu, bien entendu, un impact important sur l'emploi, notamment dans les bourgs et petites villes. Le secteur des services aux ménages peut y représenter aujourd'hui une part importante de l'emploi local. Ainsi à Mornant, la reproduction sociale simple représentait, en 1990, 63% des emplois totaux de la commune contre seulement 41% en 1968. Ce mouvement de diffusion a eu de même des conséquences importantes au plan qualitatif. En effet, il s'est bien souvent accompagné d'une modification relativement importante des conditions de travail et de rémunération du personnel affecté à ces services. Cette diffusion a donc été de paire avec, ou plutôt a été rendu possible par, une transformation du système d'emploi des travailleurs affecté à ces services, ce qui a contribué à accentuer les écarts entre personnes utilisatrices et personnes employées par ces services. In fine, les services aux personnes s'organisent, au plan socio-spatial, comme une articulation entre classes sociales différentes, qui plus est, intégrées dans des systèmes d'emploi eux aussi relativement différents.

3.1. Diffusion des services et transformation des systèmes d'emploi

Nous ne traiterons ici que de l'emploi afférent aux services publics et parapublics.

En ce domaine, on l'a dit plus haut, le mouvement de diffusion des services est bien souvent passé par la mise en place de structures locales polyvalentes : maison du Département, maison de l'emploi, etc. Cette polyvalence, précisément, source d'économie d'échelle, a eu pour corollaire une baisse relative du niveau de qualification du personnel employé, et par là-même de leur rémunération.

Il en est ainsi du développement des structures de garde pour la petite enfance (haltes-garderies, crèches, etc.). En matière de garde collective, tout d'abord, on constate que les structures créées, notamment dans les petites communes, sont quasiment toujours en gestion associative, contrairement au passé où la gestion municipale était la règle. Loin de tout choix idéologique ou même social (implication des utilisateurs par exemple), il semble bien que seules les considérations économiques soient à la base de cette préférence. En effet une crèche municipale doit obligatoirement être dirigée par une infirmière puéricultrice (bac + 5) alors que les structures associatives peuvent l'être (et du coup le sont) par une éducatrice jeune enfant (bac + 2). De plus, les structures de garde à gestion associative ont un recours notablement plus important aux emplois CES que les structures à gestion municipale. Comme on le voit, le choix associatif a donc permis d'opérer des économies substantielles en matière de salaires, donc de coût de fonctionnement. De l'aveu même des municipalités enquêtées, sans ces économies, l'ouverture de ces structures serait bien plus difficile, sinon même impossible dans certains cas.

Toujours dans le domaine de la garde des petits enfants, mais cette fois-ci en ce qui concerne la garde individuelle par des assistantes maternelles (les nourrices), on observe un même mouvement de compressions des salaires et de précarisation de l'emploi. En

effet, le développement des crèches familiales s'est non seulement stoppé ces dernières années, mais on observe même des suppressions de poste dans des structures existantes, voire la fermeture de quelques équipements. Or, dans le même temps, on voit se développer un peu partout des relais assistantes maternelles. On observe donc un mouvement de substitution des relais assistantes maternelles aux anciennes crèches familiales. Encore une fois, les considérations économiques ne sont pas étrangères à ces choix, et ces derniers ont eu évidemment un impact important sur le système d'emploi des salariés affectés à ces services, en l'occurrence les nourrices. En fait, ces deux structures partagent le même objectif: rassembler des assistantes maternelles, les encadrer pédagogiquement et les mettre en relation avec les utilisateurs (les parents). Néanmoins, avec les crèches familiales, les assistantes maternelles sont salariées par la structure. Elle bénéficie dans ce cas d'une certaine garantie de l'emploi et de possibilité d'évolution de leur salaire via l'ancienneté. En revanche, avec les relais assistantes maternelles, les nourrices sont directement salariées par les parents tout comme si elles étaient en libérale. Elles ne possèdent plus alors de garantie de l'emploi. Leur contrat de travail peut prendre fin extrêmement facilement. Elles ne sont pas non plus rémunérées en cas d'absence (même non prévue) des enfants dont elles ont la charge (ce qui est une des premières sources de conflit avec les parents). Enfin, il n'est plus question pour elles d'évolution de leur salaire. Les parents ne rémunèrent pas l'ancienneté de la nourrice dans la profession et, de toute façon, les payent quasiment toujours au minimum légal. Comme on le voit, les relais permettent sans aucun doute aux municipalités de faire des économies substantielles. Ce faisant, cela a sans aucun doute contribué au développement de structures d'encadrement des assistantes maternelles, ce qui n'est pas un mal. Mais ce phénomène a induit, ou plutôt a été rendu possible, par une précarisation

et une compression des salaires des personnels affectés à ces services: les assistantes maternelles.

3.2. Une articulation entre systèmes d'emploi

La diffusion des services aux personnes, au moins publics et parapublics, a donc quelque peu modifié le système d'emploi des salariés qui y travaillent. Ce faisant, ceci a accentué le décalage existant entre utilisateurs et prestataires de ces services. En effet, si l'on met en parallèle les profils sociologiques des personnes ayant recours à ces services et de celles employées par ces services, on constate alors de fortes différences. La population ayant recours à ces services, les utilisateurs, est bien celle que l'on désigne généralement sous le terme de périurbain ou encore de métropolitain (avec toutes les différences pouvant exister entre eux) : population d'origine urbaine, employée à plein temps sous contrat à durée indéterminée, largement mobile, généralement des ménages avec enfant, et résident en maison individuelle dont ils sont propriétaires.

Les populations travaillant dans les services ont, pour leur part, un profil bien différent. Nous ne parlons pas ici, rappelons-le, du personnel des services privés, relativement proche sociologiquement de leur clientèle, mais bien de ceux travaillant dans les services publics et parapublics. Dans ce cas, le profil type que nous avons rencontré, est généralement le suivant : population d'origine locale (directement de la commune ou alors des zones rurales à proximité), bien souvent une femme, dont le mari est ouvrier ou employé, travaillant elle-même à temps partiel et dans des proportions non négligeables avec un contrat précaire (CES), résidant dans la commune où elle travaille ou à proximité immédiate, locataire ou propriétaire, mais pas toujours, loin s'en faut, d'une maison individuelle.

Cette différenciation, pour caricaturale qu'elle puisse paraître est néanmoins bien celle que nous avons pu observer. N'est-elle pas d'ailleurs la conséquence obligée des stratégies développées par les producteurs de ces services ? Opérant dans le cadre d'une politique de traitement social du chômage, les institutions publiques et parapubliques développent effectivement des formes d'emploi précaire à destination d'un public dit en difficulté et relevant, bien-sûr, de leur compétence territoriale. En d'autres termes, chaque institution, et notamment les mairies, ont tendance à chercher des emplois pour les plus précaires de leurs administrés. Ainsi, dans une petite ville de la région lyonnaise, une municipalité a par exemple chargé une de ses employées de prospecter l'ensemble des structures susceptibles d'accueillir des CES. Une quarantaine d'emplois CES ont été créés du jour au lendemain au bénéfice d'une population locale en difficulté économique. C'est de cette manière, nous semble-t-il, que la spécificité sociale des personnes employées dans les services publics et parapublics se construit chaque jour : une population locale, prête à accepter un travail même mal payé, même à temps partiel.

Comme nous le voyons, non seulement les services aux ménages se redéplient en fonction des différenciations sociales existantes au sein de la société métropolitaine, mais ils s'organisent aussi comme une articulation entre groupes sociaux nettement distincts. Cette structuration, d'ailleurs, ne va pas sans poser certains problèmes, d'autant plus que la commune a un profil sociologique marqué. Ainsi par exemple à Saint-Germain-au-Mont-d'Or, les ménages, nettement aisés et doublement actifs, ont une forte demande pour faire garder leurs enfants. Or cette commune, du fait de sa taille (850 habitants), ne peut théoriquement pas s'offrir le luxe d'un accueil collectif. Reste alors le recours aux assistantes maternelles (les nourrices). Toutefois, du fait de la composition sociologique de la commune, les personnes susceptibles de prendre en charge les enfants sont peu

nombreuses (3 nourrices agréées). Inévitablement, un décalage entre offre et demande de service est alors apparu et ne pouvait pas être simplement résolu en allant chercher ailleurs ceux, et celles, dont on manquait sur place. En effet, comme nous l'avons vu plus haut, le principe organisateur des services aux ménages est bien aujourd'hui la proximité spatiale. En d'autres termes, les parents recherchaient à Saint-Germain, comme ailleurs, un mode de garde à proximité immédiate de leur résidence. De fait, la situation aurait été bloquée, si les parents, aidée de la municipalité, n'avait pas inventé de toute pièce un mode de garde collectif inédit tout à la fois halte-garderie, crèche, restaurant scolaire, accueil périscolaire et de vacances, cumulant donc des agréments variés et relevant de textes législatifs et réglementaires disparates.

En fait, le principal problème des services aux ménages, ou du moins de ceux produits par la sphère publique et parapublique, provient justement du fait qu'ils supposent une mise en relation (sur le mode de la proximité spatiale) entre groupes sociaux distincts (utilisateurs et prestataires) alors même que les dynamiques urbaines accentuent chaque jour un peu plus la ségrégation socio-spatiale.

Conclusion

Par-delà toutes les nuances que nous avons pu relever, les dynamiques urbaines n'ont donc en rien conduit à une uniformisation de la ville et de la société. Certes, le périurbain se développe mais la ville dense existe toujours. Certes, de nouvelles polarités périphériques se constituent, mais les anciennes centralités ne sont pas pour autant évacuées. En fait, les dynamiques urbaines nous renvoient moins à une hypothétique fin de la ville qu'à sa métamorphose en un ensemble complexe que nous nommons région urbaine. Si la ville se complexifie, l'emploi qu'elle génère ne s'homogénéise pas non plus. En fait, le redéploiement des services aux ménages restituent parfaitement, la

différenciation socio-spatiale et, bien plus encore, organise et reflète l'éclatement des systèmes d'emploi. Sans nul doute la métapolis ne conduit ni à une uniformisation de la ville ni à celle de l'emploi.

Toutefois, ce double éclatement ne signifie pas dualisation absolue de la ville et de la société. Tout comme ne coexiste pas séparément la ville dense et la ville diffuse, l'emploi métropolitain entretient des relations étroites avec l'emploi précaire, territorialisé pour ne pas dire captif. C'est donc de cet ensemble formant société, mais une société ségréguée socialement et spatialement, dont nous avons voulu rendre compte ici, et dans les trois rapides monographies qui suivent.

Péri-urbanisations :

trois exemples de micro-centralités

de grande périphérie

Par Martin Vanier

L'objectif des enquêtes dans trois des 46 bourgs ou petites villes de la RUL est de confronter aux terrains les trois hypothèses formulées dans notre recherche, concernant la croissance des petites villes en zone de desserrement métropolitain et la réponse des services aux ménages. Rappelons brièvement ces trois hypothèses :

1. le desserrement métropolitain sur les bassins des petites unités urbaines à 30 minutes de Lyon implique une croissance des emplois de gestion socio-territoriale et de service de proximité, croissance essentiellement prise en charge par les collectivités locales

2. une partie de ces emplois s'intègre dans le fonctionnement "normal" des systèmes d'emploi de la région métropolitaine (emploi de la fonction publique, emploi salarié à plein temps en CDI...), mais une autre développe des formes nouvelles de rapport salarial, aux logiques essentiellement sociales (toutes formes de contrats aidés) : segmentation du "marché local" de l'emploi

3. malgré la faiblesse quantitative des emplois concernés, malgré l'effet de segmentation dont il vient d'être question, et malgré d'autres phénomènes qui pénalisent par ailleurs les petites villes dans l'économie métropolitaine (importance croissante de l'emploi qualifié, de l'emploi technopolitain de service aux entreprises...), le développement de l'emploi de reproduction sociale dans les petites unités urbaines

métropolisées tend à redéfinir, vers plus de qualité et de diversité, le statut de la centralité périphérique en zones de deuxième ou troisième couronne métropolitaine.

L'enquête procède de la façon suivante :

- Analyse et prise en compte du contexte local (événements locaux, structure économique, facteurs géopolitiques, planification urbaine...), à partir d'études existantes et des rapports de présentation de POS.

- Entretiens avec une ou plusieurs personnes ressource du côté de la collectivité publique : secrétaire général, secrétaire de cabinet du maire, élu suffisamment bien implanté, directeur du CCAS ou d'une importante association locale de services sociaux (garde d'enfants, service aux personnes dépendantes...). Ces entretiens portent sur l'appréciation des changements socio-démographiques tels qu'ils sont vécus par la commune, en particulier depuis le recensement de 1990, et sur l'évolution quantitative et qualitative des emplois municipaux, paramunicipaux et associatifs.

- Entretiens avec une ou plusieurs personnes ressource du côté de l'entrepreneuriat local des commerces et services marchands aux ménages: en général le président de l'union commerciale et artisanal. Evolution de l'appareil commercial et de services, évolution de l'entrepreneuriat et de l'emploi, évolution des marchés et des bassins de chalandise.

- Entretiens de type "récit de vie" avec quelques actifs locaux, repérés et contactés grâce aux entretiens précédents : récits de la trajectoire professionnelle et de la trajectoire résidentielle de ces personnes. entendues à titre d'exemples.

1. La Tour-du-Pin : les stygmates de la crise industrielle locale ¹.

La Tour-du-Pin (Isère) est une petite ville de 6 700 habitants au sein d'une agglomération INSEE de 11 500 habitants regroupant trois communes autour d'elle (La Chapelle-de-la-Tour, St-Clair-de-la-Tour, St-Jean-de-Soudain). Elle est située sur l'axe Lyon-Chambéry (A43, RN6, ligne SNCF à deux voies électrifiées), à mi-distance des deux centres (50 km).

¹ Entretiens auprès de MM. Teyssier, secrétaire général, Catelan et Brelet, adjoints au maire, et Rajon, président de l'Union Commerciale.

Sous-Préfecture du Nord-Isère, La Tour-du-Pin est une vieille petite cité commerçante, pôle urbain du Bas-Dauphiné textile, "rivale éternelle" de Bourgoin-Jallieu (15 km, 31 500 habitants). L'économie industrielle, dominante dans sa zone d'emploi, s'est construite en deux épisodes : celui de la diffusion de l'industrie lyonnaise des tissages (deuxième moitié du XIXème, jusqu'aux années 1950), accompagnée par l'émergence d'un entreprenariat local ou régional pour des activités de main d'oeuvre (avec ici en particulier le fabricant de chaussures Clerget) ; celui de l'arrivée, durant la phase de déploiement fordiste (1950-1970), de grosses unités de groupes internationaux, comme Playtex à St-Jean-de-Soudain ou l'Unité Hermétique à Cessieu (groupes américains tous les deux, désormais).

La Tour-du-Pin, 4 100 habitants avant-guerre, a connu une vive croissance de 1962 à 1975 (+ 2 000 habitants) qui ne s'intègre que partiellement dans un phénomène, encore restreint à cette époque, d'étalement métropolitain, et doit l'essentiel à sa dynamique industrielle propre. Depuis cette date, la crise industrielle (débâcle du textile bas-dauphinois traditionnel, déclin puis fermeture dramatique de Clerget, 600 salariés) a renversé l'attraction de la commune, qui perd des habitants à partir de 1982. A cette date, le phénomène générale de la périurbanisation (et l'ouverture de l'autoroute dans la deuxième moitié des années 1970) amène bien une population d'ex-banlieusards lyonnais dans le pays turupinois, comme dans tout l'est lyonnais, mais l'exiguïté et la saturation de la commune centre reportent la quasi-totalité des apports nouveaux sur les communes connexes, qui deviennent résidentielles par opposition à la petite ville industrielle des années 1960, touchée par la crise.

L'ancienneté des fonctions tertiaires de cette sous-Préfecture, la précocité relativement exceptionnelle de son développement démographique, ses handicaps typiques d'une ville-centre qui subit la croissance de l'agglomération sans en profiter (et ce malgré un des tout premiers districts urbains de France, 1961) amènent à adapter la réflexion sur le développement de l'emploi de reproduction sociale simple, sur cette marge métropolitaine.

1. Ce développement a bien eu lieu, mais plutôt il y a 15 ou 20 ans. C'est ainsi que la seule commune de La Tour-du-Pin emploie 160 personnes, 80 dans les services municipaux proprement dit, 80 pour l'ensemble CCAS (centre communal d'action social) - LFPA (logements foyer pour personnes âgés) - FJT (foyer des jeunes travailleurs). Ces emplois, qui se sont beaucoup développés dans les années 1970 (par exemple par développement des services techniques ², environ 30 personnes, ou par création du LFPA de 142 logements en trois étapes) ont été massivement occupés par des salariés nouveaux dans la zone d'emploi, les principaux employeurs industriels n'étant pas encore défaillants. Une partie des emplois du LFPA (par exemple les aides soignantes) a été obtenue par détachement de postes à partir de l'hôpital de La Tour-du-Pin, qui avaient eux-même été obtenus après mutation depuis Lyon ou Bourgoin. Cette trajectoire s'accompagne inévitablement de l'accession à la propriété et à la maison individuelle, et assez souvent du passage à mi-temps pour les femmes.

Dans le tertiaire privé, on constate la même ancienneté du renforcement des activités commerciales et de services : La Tour-du-Pin compte sept ou huit agences bancaires, une dizaine de cabinets d'assurance, trois agences immobilières et quatre agences intérimaires, mais depuis de longues années déjà. Il se dessine bien une évolution dans certains secteurs commerciaux (hôtellerie-restauration, équipements de la personne), mais davantage par substitution à l'ancien appareil commercial, très gravement en crise, que par développement global.

Au total, si le desserrement métropolitain a appelé le développement d'emplois nouveaux, c'est, pour les dix dernières années, de façon diffuse sur les communes rurales alentours, et sans guère d'effet pour la commune urbaine centrale.

2. La collectivité publique n'a plus les moyens d'être porteuse d'une politique sociale de l'emploi de "sauvetage". Certes, il y a beaucoup de nouveaux pauvres à La Tour-du-Pin, et des problèmes sociaux inhabituels dans le bassin rural qui l'entourne (déficit alimentaire, détresse familiale, délinquance...). Mais malheureusement, il y a peu de services nouveaux à développer, à l'initiative publique et à des fins d'emploi "de solidarité", du fait des faibles apports en ménages nouveaux. Comme le note avec

² Confère l'entretien avec Gilles, ci-après.

amertume, et quelques excès, le président de l'Union commerciale, à part les employés de la sous-Préfecture et de la gendarmerie, et les quelques professions libérales, il n'y a plus beaucoup de ménages solvables à La Tour-du-Pin. S'ajoutent à cela les difficultés financières d'une commune qui a perdu sa "locomotive" avec la fermeture de Clerget en 1990. Avec une vingtaine de CES (10 sont affectés à un chantier "espaces verts" soutenu par la CLI), dont quelques CEC en perspective de retraite, la commune semble être au maximum de ses possibilités d'embauche de ce type.

En réalité, il faut aller chercher cette fonction sociale de l'emploi de service banal hors de la sphère réglementaire. La totalité des activités sportives et socio-culturelles sont prises en charge par les 170 associations que la commune subventionne, sans être en mesure de préciser sous quelles formes les diverses tâches sont assurées. (*affaire à suivre*)

Dans un autre registre, La Tour-du-Pin connaît depuis une dizaine d'années l'immigration d'une communauté turque particulièrement dynamique dans le contexte de déshérence du centre-ville. Les trois ou quatre dizaines de pas-de-porte commerciaux, en attente de location depuis nombre d'années, et les logements anciens, inconfortables, et à fort turn-over locatif, de quelques rues "mortes", trouvent alors des repreneurs inattendus. La communauté turque se dote ainsi de ses points de repères, lieux de vie, et d'accueil de nouveaux venus (commerces alimentaires, cafés-restaurants, logements). Inutile d'expliquer la façon dont cette revitalisation de fait est (in)comprise par les Turupinois "de souche" (où l'immigration italienne a naguère pesé si lourd, comme dans toute l'Isère). Il n'empêche qu'en ce moment un sous-marché du travail se constitue vraisemblablement à l'initiative de cette communauté (secteur du BTP, commerce ambulants...), et que l'hypothèse de la segmentation, même si elle ne doit pas grand chose, dans ce cas, à l'étalement urbain, trouve ici une illustration.

3. En matière d'emploi de reproduction sociale, l'évolution récente la plus intéressante est la tendance à la professionnalisation de certains emplois. A défaut de pouvoir répondre comme elle le voudrait à la détresse locale du sous-emploi, la collectivité locale, et d'une façon plus large l'économie tertiaire locale dans son ensemble, semblent s'engager dans une recherche (lorsqu'il y a décision publique) ou dans un processus (lorsque cela résulte de stratégies entrepreneuriales) de meilleure prise

en compte du métier attaché à telle ou telle fonction, débouchant le cas échéant sur un emploi plus qualifié. Il s'agit d'ailleurs d'un constat valable pour l'ensemble des bourgs et petites villes enquêtées. La Ville de La Tour-du-Pin n'ayant guère embauché ces dernières années, c'est moins du côté public que du côté privé qu'on trouvera, ici, des exemples. La municipalité a tout de même dédoublé la direction de l'ensemble des services sociaux inclus dans le CCAS (les LFPA, le FJT, le centre social et la halte-garderie municipale)³, et engagé une animatrice à la disposition de l'Union commerciale, dans le cadre d'une opération "Coeur de pays" (procédure partenariale de revitalisation du commerce local). Il s'agit donc bien de postes à responsabilité, ou de missions qualifiées nouvelles, qui étendent la palette des emplois locaux.

Du côté de l'entreprenariat commercial local, on assiste à la longue fin de l'ancienne génération de commerçants qui vivait grâce à une clientèle travaillant sur la commune, en particulier les 600 salariés de Clerget. Parallèlement à la paupérisation de cette clientèle captive, cinq supermarchés (Champion, Stock, Casino, Intermarché, Ed l'Épicier) sont venus réaliser la mutation que l'on connaît partout : salarisation, concentration, et déqualification (mais pas forcément réduction) de l'emploi commercial, pour s'en tenir à cet aspect des choses. Ecoeurés par ce combat inégal, une majeure partie des commerçants en place s'est installée dans une logique de survie, et d'attente de la retraite, en s'appuyant sur le salaire extérieur à l'affaire, ramené par un des membres du ménage. Mais une autre génération de commerçants réoccupe peu à peu le terrain perdu, par des stratégies très professionnelles de qualité commerciale. Une enseigne grenobloise du vêtement homme de milieu de gamme a installé une succursale, avec l'épouse du propriétaire et une employée ; un jeune couple a repris une ancienne quincaillerie et monté un commerce de vaisselle, qui en a fait disparaître un ancien ; un troisième opticien s'est ouvert ; plusieurs restaurateurs se sont développés, visant les uns la clientèle de midi (preuve qu'il apparaît un mini phénomène de "cols blancs" en mal de restauration sur leur lieu de travail), les autres l'accueil de groupes en déplacement.

Le responsable de l'union commerciale estime à une vingtaine (sur plus d'une centaine) les affaires qui "marchent très bien". Question de "fibre commerçante", selon lui ; manière de parler du sens et de l'expérience du métier, de la part d'entrepreneurs qui n'arrivent pas à La Tour-du-Pin par hasard, mais viennent avec un capital, un savoir-

³ Confère l'entretien avec Marita. ci-après.

faire, des propositions innovantes. Il faut retenir, par ailleurs, que rares sont ceux d'entre-eux qui font le choix de résider à La Tour-du-Pin même, contrairement aux situations résidentielles acquises des commerçants traditionnels.

Au total, l'exemple de La Tour-du-Pin est à la fois une infirmation et une confirmation des hypothèses générales explorées ici. Infirmation : à La Tour-du-Pin, les effets du desserrement métropolitain sur l'emploi "d'encadrement social" sont faibles, parce que la ville a déjà connu une phase de croissance de ces emplois dans les années 1960-70, et parce que la commune paye les effets cumulatifs négatifs de sa position centrale dans une petite agglomération industrielle touchée par la crise. Pour les mêmes raisons, on ne peut pas dire que la collectivité publique anime un quelconque marché local d'emplois de services (au double sens du terme : services au public, service rendu à un administré à la recherche d'un emploi). Confirmation : le tertiaire turupinois s'inscrit, pour une partie des trajectoires professionnelles de ses actifs, dans un fonctionnement de plus en plus métropolitain. Les trois récits de vie qui suivent sont exemplaires, à cet égard. Mais en même temps, l'acuité locale de la crise fait que se constituent des poches d'emplois sous-intégrées, que nous avons aperçues plus qu'approchées, exactement comme dans les banlieues en difficulté. Entre ceux qui vivent à La Tour-du-Pin, mais n'y trouvent plus d'emploi, ceux qui vivent autour, mais travaillent ailleurs, ceux qui y travaillent mais résident loin, ceux qui ne font qu'y passer un bref moment de leur trajectoire professionnelle et résidentielle ⁴, la "société périurbaine" s'avère bien à la fois de plus en plus métropolitaine et de plus en plus segmentée.

2. Saint-Jean-de-Bournay : la ruralité malgré tout ⁵.

Saint-Jean-de-Bournay (Isère) est un bourg de 3 800 habitants (en 1990) à 45 km au sud-est de Lyon, à peu près à mi distance de Vienne et de Bourgoin. Ce chef-lieu de canton du Bas Dauphiné agricole profond marque la limite actuelle de l'influence lyonnaise forte. Quelques kilomètres plus au sud-est, on bascule, à travers la forêt des Bonnevaux, sur l'aire d'influence grenobloise.

Bien qu'encore très agricole (le rapport de présentation du POS, qui date de 1986, fait état de 72 exploitations de plus de 10 hectares, 130 actifs se déclarant chefs

⁴ Confère l'entretien avec Paul, ci-après.

d'exploitation, dont 26 avaient alors moins de 45 ans), tout le pays dépend fortement du bassin d'emploi lyonnais. RVI continue d'y trouver une partie de sa main d'oeuvre, et d'y organiser des circuits de ramassage collectif, en cars, de même que l'Unité Hermétique (devenue Tecumseh, USA), à La Verpillière.

L'employeur principal de la commune est le groupe américain Calor (électroménager), qui a développé un premier, puis un second établissement industriel, à partir du début des années 1960, pour compter jusqu'à 500 salariés. Cela a provoqué une première phase de croissance entre 1962 et 1968, avec construction de petits HLM à proximité du bourg. L'autre gros employeur était la coopérative laitière Vivalp, qui a fermé au début des années 1990 mais sans choc local trop grave du fait de l'arrivée de diverses petites activités manufacturières dans les années précédentes (dont une société de cartonnages, pour 100 salariés).

Une seconde phase de croissance a eu lieu durant la décennie 1970, dans le cadre du desserrement lyonnais qui a touché également toutes les petites communes rurales au nord (direction Lyon) et à l'ouest (direction Vienne) de St-Jean. Durant les années 1980, la pression a diminué, sans doute parce que la proximité de la ville nouvelle de l'Isle-d'Abeau l'absorbait en bonne partie.

A partir de 1986, la municipalité adopte une ligne prudente, consistant à "ouvrir" le POS par modifications successives, surtout pour répondre à une demande locale de décohabitation à proximité de bâtiments d'exploitation familiale. Les villages alentours (Charantonay, Royas, Savas-Mépin, Villeneuve-de-Marc...) connaissent au contraire un mitage certain, en partie comme aboutissement de trajectoires résidentielles qui ont "rebondi" sur la ville nouvelle.

L'intérêt de St-Jean est de montrer un exemple de relative résistance d'un milieu rural encore organisé aux processus de la "métapolisation" (des trajectoires professionnelles comme des trajectoires résidentielles), métapolisation qui agit ici sur une des franges extrêmes de la RUL.

⁵ Entretien auprès de Mme Lucas, secrétaire générale, Mme Drevon, présidente de l'ADMR et gestionnaire du SIAD, et M. Bouillat, adjoint au maire.

1. La croissance de l'emploi de reproduction sociale est ici un phénomène récent et encore ténu. Lorsqu'on fait le compte des emplois nouveaux créés récemment dans la sphère des services au public, on obtient, de prime abord, un bilan très maigre. La commune a stabilisé son volume de personnel à 45 personnes, depuis plusieurs années, dont 5 CES et 2 auxiliaires. Quelques CES ont été embauchés définitivement, depuis que le statut existe, mais sans croissance globale. La communauté de communes continue d'employer 5 équivalents temps complet, à cause de son service d'entretien de la voirie cantonale. La maison de retraite (160 places) est là depuis longtemps, sans changement de l'emploi, sinon à la baisse comme dans tout secteur hospitalier. Une école maternelle s'est ouverte en 1982, avec 5 classes, mais en a fermé une, puis l'a réouverte récemment.

Le commerce local montre une crise évidente, avec de nombreux pas-de-portes vacants, mais les deux supermarchés (Casino et Intermarché) qui se sont ouverts aux portes du bourg, ont sans doute compensé, voire corrigé, les pertes d'emplois. L'encadrement médical en professions libérales est normal pour un bourg de ce niveau, bien que beaucoup plus faible que celui d'un pôle équivalent, hors influence métropolitaine, comme l'est par exemple La-Côte-St-André ⁶.

Cependant, la crèche - halte garderie a été municipalisée en 1995, fixant 6 emplois ⁷, dont 2 CES actuellement. Les 31 assistantes maternelles à domicile, officiellement répertoriées, ne suffisent plus aux besoins d'accueil de la petite enfance, et la municipalité de St-Jean semble prendre conscience, à travers ce domaine, de l'émergence d'attentes et de fonctions nouvelles pour le bourg rural traditionnel.

2. Le bénévolat et l'emploi associatif sont les formes premières de reconnaissance de missions nouvelles. Un musée, une bibliothèque, un cinéma, une école de musique : St-Jean ne manque pas de structures socio-culturelles pour satisfaire une population plus attentive à l'animation locale, mais la commune reste attachée à un fonctionnement qui engage le moins possible les finances publiques. La bibliothèque est animée par la première adjointe, le cinéma par un conseiller municipal, soutenu par une association de trente personnes qui assume le fonctionnement de la salle. Pour l'instant,

⁶ 35 médecins, dentistes, kinésithérapeutes ou infirmières à La-Côte-St-André, contre 18 à St-Jean-de-Bournay, dont 7 médecins spécialisés, contre 1.

aucune association n'aurait de salarié, exceptée l'école de musique qui a embauché un directeur. Mais le système a ses limites: les bénévoles se font rares, les services au public entrent peu à peu dans une relation marchande, les demandes de subvention sont de plus en plus conditionnées par l'existence de charges salariales. Il va falloir franchir un cap, et transformer des services animés par le dévouement d'élus et de militants associatifs, en services gérés par des professionnels et financés par les collectivités locales et de tutelle. La communauté de communes pourrait assumer cette charge nouvelle, grâce à sa fiscalité propre. C'est aussi tout un changement dans la conception du travail des élus : le sont-ils pour assurer des permanences dans tel ou tel équipement socio-culturel, ou pour rendre compte de décisions de gestion et d'investissement dans des fonctions collectives nouvelles ?

Le bénévolat débouche rapidement sur l'emploi associatif, lorsqu'il peut activer des financements publics non locaux. C'est le cas de trois associations qui s'occupent de personnes dépendantes, personnes âgées ou ménages en difficulté: le Service Infirmier d'Aide à Domicile (SIAD), l'Aide à Domicile en Milieu Rural (ADMR), et l'Aide à Domicile aux Personnes Âgées (ADPA). Ces trois associations sont nées d'initiatives locales (SIAD), ou de relais locaux lorsqu'il s'agit de fédérations départementales (ADMR, ADPA). Les services sont entièrement (SIAD) ou partiellement (ADMR, ADPA) pris en charge, par l'assurance maladie, la CAF ou le Conseil Général. Une vingtaine de salariées couvrent ainsi le canton, depuis une douzaine d'années, mais il faut compter davantage encore d'emplois équivalents non déclarés, que le statut d'emploi familial n'a que timidement régularisés.

Ce qu'il faut noter à propos de ces réseaux d'aides sociales à domicile, c'est qu'ils décrivent un échange marchand qui est exactement l'inverse que celui que nous pressentions dans nos hypothèses. Plutôt qu'un service rendu à des ménages "métropolisés" (ménages à deux salaires, à forte mobilité professionnelle quotidienne dans la région urbaine) par des actifs captifs d'une économie locale en déclin (anciens salariés de l'industrie locale), on a affaire à un service rendu à des ménages du cru, anciens exploitants agricoles pour beaucoup, ou jeunes ménages ruraux très isolés et en détresse familiale, par des actifs de plus en plus issus de la périurbanisation⁸. Les infirmières à

⁷ Confère l'entretien avec Roseline. ci-après.

⁸ Confère l'entretien avec Françoise. ci-après.

domicile en particulier, employées qualifiées, ont, ou avaient, toutes des époux salariés sur la région lyonnaise ou viennoise. Pour elles, parfois venues du secteur hospitalier lyonnais avant la périurbanisation de leur résidence, leur emploi a souvent représenté un retour à la vie active, après l'éducation des enfants, soit pour un complément de salaire (il s'agit de temps partiels), soit par nécessité d'autonomie financière (divorce), soit encore pour échapper à la condition exaltante de femme au foyer dans une commune aussi vivante que Châtonnay, Meyrieu-les-Etangs ou Ste-Anne-sur-Gervonde. La congruence entre une dynamique urbaine (la périurbanisation de jeunes ménages, avec interruption de la carrière professionnelle de la femme, malgré tout qualifiée), et l'émergence d'un nouveau service, avec ses emplois, est ici tout à fait exemplaire, bien qu'elle ne soit pas celle que nous attendions.

3. Le contexte rural continue d'imposer une centralité de services un peu désuète. St-Jean a changé, depuis que l'influence lyonnaise l'a définitivement rattrapé. Des équipements publics ont renforcé son rôle attractif, comme une récente et vaste salle polyvalente. Un contrat "de pays" a permis de transformer une partie du centre-bourg, avec piétonnisation des rues commerçantes, et aménagement de poches de parkings. Une grande partie du bourg garde cependant son aspect de village en déshérence, avec ses maisons fermées et non entretenues, ses quelques friches d'ateliers, ses grands bâtiments religieux sous-occupés. La périurbanisation de cette partie du Bas Dauphiné est restée, pour le moment, l'affaire de ménages modestes, d'ouvriers et d'employés. Le profil type du ménage arrivé dans les années 1970 est le suivant : lui, chez RVI, elle, à Edouard Herriot ou dans un autre grand hôpital lyonnais. La venue de ces ménages à ressources limitées n'a guère modifié la palette des fonctions de St-Jean. Des besoins ou des aspirations nouvelles se sont fait jour, mais les édiles locaux, issus du monde rural, y ont d'abord répondu dans la tradition et par la solidarité de ce pays très catholique : bénévolat, dévouement, entraide. Paradoxalement, c'est plutôt dans les services aux ménages ruraux de souche que de nouveaux emplois se sont développés, et aussi parce que de nouveaux venus apportaient les qualifications professionnelles requises. La dynamique de la métapolisation se trouve ici, pour ainsi dire, digérée par un contexte rural encore fort.

Du coup, St-Jean reste marqué par son image de pays rural profond, dans l'interfluve et à l'écart des grands axes de l'étalement lyonnais, au sud par Vienne, à l'est par Bourgoin. L'étude générale des soldes migratoires a cependant montré que cette petite région est des plus prisées, au sein de la RUL. Elle bénéficie en particulier de l'effet de redéversement de la proche ville nouvelle, dont le très important parc locatif social (près de 50 % des logements) connaît déjà les mécanismes de tri social bien connus par ailleurs. La ruralité saint-jeannaise reste la plus forte et semble pouvoir absorber des apports nouveaux sans changements socio-spatiaux majeurs⁹. Cette périurbanisation tranquille s'entretiendra elle-même, sans secousse, tant qu'une certaine homogénéisation pourra se réaliser entre les ruraux du cru et des périurbains qui leur sont culturellement proches. Cela prouve l'importance des contextes sociaux dans lesquels s'inscrit le phénomène général de la périurbanisation, qui est donc loin d'agir comme une machine à niveler les différences sociales et spatiales. Les systèmes locaux d'emploi s'en souviennent, qui conservent des spécificités au sein du grand bassin d'emploi lyonnais.

3. Crémieu : se qualifier pour le desserrement métropolitain¹⁰.

Crémieu, environ 3 000 habitant actuellement, est de nos trois exemples isérois celui qui est le plus inséré dans le grand système lyonnais. Cela est dû à sa plus grande proximité du centre métropolitain (35 km), mais surtout à sa position sur le flanc de la zone d'extension privilégiée de l'agglomération lyonnaise, dans la plaine rhôdaniennne, de Meyzieu à Pont-de-Chéruy. L'aéroport de Satolas, au centre de ce dispositif, est à la fois une interruption de l'urbanisation et le coeur d'un complexe de connection routière entre les branches nord-est (direction Genève) et sud-est (direction Chambéry) de l'étalement lyonnais. Le renforcement des infrastructures routières, et la triple proximité de la Plaine Industrielle de la Plaine de l'Ain (PIPA ; 15 km), de la ville nouvelle (15 km), et de la petite agglomération industrielle héritée de Pont-de-Chéruy / Charvieu-Chavagnieu / Chavanoz / Tignieu (10 km), placent Crémieu, depuis le milieu des années 1980, dans une position remarquable pour des stratégies résidentielles, ou d'offre de services aux périurbains.

⁹ **Conférence** l'entretien avec Gilbert. ci-après.

¹⁰ **Entretien** auprès de M. Mourier, secrétaire du cabinet du maire, et M. Harel, responsable du chantier d'insertion.

Mais Crémieu, c'est d'abord une ville delphinale du XII^{ème} siècle, à la fois place forte entre le Dauphiné et la Savoie, centre religieux, résidence des Dauphins et marché régional. Comme beaucoup de petites villes seigneuriales, elle entre en déclin durable avec la fin de l'Ancien Régime. Son patrimoine architectural et urbain exceptionnel (remparts du XII^{ème}, halle couverte du XV^{ème}, églises et couvents, maisons florentines du XVII^{ème}...) est délaissé. Elle est le contrepoint historique et passif de la petite agglomération industrielle de Pont-de-Chéruy qui se développe à partir du XIX^{ème} sur les bords de la Bourbre, où des groupes textiles (J.B. Martin, Rhône-Poulenc Textile) et métallurgiques (Tréfinmétaux, Péchiney) viennent développer la grande industrie à partir des années 1920.

Crémieu a retrouvé une phase de croissance dans les années 1950, comme tout le Bas Dauphiné qui a vu arrivé des unités de montage à la recherche d'une main d'oeuvre bon marché et habituée, par le travail textile, aux contraintes industrielles. C'est encore l'Unité Hermétique (du groupe Péchiney, puis, récemment Tecumseh, USA) qui a placé ici le premier, et unique, "gros" établissement industriel (Frigabohn, 250 salariés). Mais par la suite, et malgré le développement de quelques affaires locales (Autocars Berthellet, 100 salariés. Artub, 80 salariés...), la commune ne connaît aucun développement démographique, du fait de l'exiguïté de son territoire et de l'état d'insalubrité de son parc d'habitations. La pression de la périurbanisation se porte exclusivement sur les communes rurales alentours : St-Romain-de-Jalionas est multiplié par 2 de 1968 à 1975, Villemoirieu par 2,5 et Moras par 2 de 1975 à 1982.

De 1982 à 1990, le canton de Crémieu gagne 25 % de population et Crémieu même près de 20 %. Les réalisations de la PIPA (avec la centrale nucléaire du Bugey), de la ville nouvelle, de l'aéroport et de ses liaisons routières afférentes ont entraîné un changement socio-démographique de l'ensemble du secteur. Une nouvelle équipe municipale déclenche une O.P.A.H. et s'attaque aux chantiers de restauration de la ville médiévale. Elle conduit une politique vigoureuse de redéveloppement, en s'appuyant à la fois sur son insertion dans l'économie métropolitaine lyonnaise, et sur son identité historique très forte, idéale pour l'accueil de nouveaux ménages en quête de valeurs patrimoniales : "Crémieu, tout près du coeur", slogan promotionnel, résume ce double atout, et ne saurait mieux illustrer la problématique des centralités périphériques nouvelles développée ici.

Comparativement à La-Tour-du-Pin et Saint-Jean-de-Bourney, Crémieu se trouve être dans le contexte, à la fois global et local, qui permet de repérer le mieux les mécanismes de relation entre emploi de reproduction sociale et résidence dans les périphéries métropolitaines.

1. Le renouveau de Crémieu a créé des dizaines d'emplois "socio-urbains". La réhabilitation de 270 logements dans le cadre des O.P.A.H qui se succèdent depuis 1985 a mis fin à la période de stagnation démographique que le bourg connaissait depuis trente ans, et commencé à transformer la société locale. Douze ans après le début de ce renouveau urbain, ses effets sur l'emploi privé de l'offre commerciale et de services aux particuliers, et sur l'emploi public de services non marchands, sont patents.

Une nouvelle génération de commerçants, de professionnels et d'investisseurs est venue s'établir sur un marché local plus solvable, plus diversifié et plus dense, du fait aussi de la croissance des petites communes connexes. Le commerce traditionnel poursuit un lent déclin (fermeture récente d'un café, d'un magasin de chaussures, d'un autre de vêtements 1er âge), mais l'armature commerciale et de services se renforce globalement : ouverture d'un commerce de diététique, d'un troisième fleuriste, d'une école privée de musique, d'un restaurant turc, d'un deuxième laboratoire d'analyse, d'un deuxième cabinet d'infirmières, d'un deuxième cabinet de kinésithérapeutes, et installation des premiers médecins spécialisés (ophtalmologue, homéopathe). Les efforts d'aménagement des rues médiévales, de restauration des bâtiments remarquables et de leur mise en scène par l'espace public, sont évidemment liés à ce développement des fonctions de centralité. Il s'agit, en même temps, de développer un tourisme culturel de sortie de fin de semaine pour urbains en mal de vieilles pierres (ouverture d'un office du tourisme, avec 2 emplois). Le potentiel est remarquable dans ce domaine.

Parallèlement, la municipalité a dû faire face au rapide rajeunissement de la population, entraîné par l'arrivée de jeunes ménages dans le parc ancien rénové, qu'il soit conventionné ou non : ouverture d'une seconde école maternelle, municipalisation de la halte-garderie (3 mi-temps¹¹), création d'un service central de restauration scolaire, ouverture d'une école de musique, d'une école de sport (2 titulaires), projet de municipalisation de la bibliothèque. Les services généraux de la mairie doivent suivre :

¹¹ Confère l'entretien avec Chantal. ci-après.

création d'un poste de responsable des services techniques ¹², d'un poste de secrétariat, et d'un poste de collaborateur du maire. Beaucoup de ces emplois nouveaux font venir, ou revenir, des actifs extérieurs à la commune.

Une dynamique positive semble donc s'être enclenchée à Crémieu, mais la commune doit également compter avec un environnement sociologique hérité, qui est en décalage avec la population nouvelle de professions intermédiaires et cadres moyens : d'une part, les familles très modestes installées dans le parc ancien non encore rénové, insalubre mais très bon marché ; d'autre part, les familles victimes de la crise industrielle rude des communes de la proche agglomération industrielle de Pont-de-Chérury. Familles dans l'un et l'autre cas largement issues de l'immigration maghrébine, portugaise, puis turque.

2. Les emplois publics d'insertion: prudence, voire défiance. Il n'y a pratiquement pas de CES dans le personnel municipal de Crémieu : 1 CES et 2 CEC aux services techniques, qui sont en voie d'organisation et utilisent les contrats aidés pour pallier un déficit de fonctionnement plus que par politique sociale de l'emploi. Selon nos interlocuteurs, il n'y a pas non plus de recours aux emplois aidés dans les diverses associations paramunicipales qui préfigurent de futurs services communaux, comme la bibliothèque, qui fonctionne par le bénévolat. Cependant, il existe un chantier d'insertion qui emploie en permanence une quinzaine de CES par an, depuis 4 ans, ce qui incite à s'y intéresser, notamment pour l'ambiguïté de la municipalité à son égard.

Le chantier d'insertion a été créé à la demande de la Commission Locale d'Insertion de La-Tour-du-Pin, par l'Association des Remparts, en vue de la restauration du plateau St-Hyppolite, qui portait un prieuré bénédictin au XIIème siècle. Il s'agit de travaux de réparation de murs et murettes, et d'entretien d'un espace arboré qui couvre les vestiges. L'association est née en 1990 par l'initiative de l'un des propriétaires privés de ces anciens remparts, lesquels sont en majeure partie communaux. Pour l'association, ce projet de restauration, par un chantier d'insertion, n'est pas une mission sociale, mais d'abord une ambition patrimoniale. Le chantier d'insertion intervient à l'appui d'entreprises de maçonnerie, dès que le travail est jugé trop technique. La commune, qui subventionne ces travaux, et soutient le fonctionnement du chantier, n'est pas

¹² Confère l'entretien avec Patrick, ci-après.

directement partie prenante dans cette affaire. Elle n'a pas, elle-même, souhaité ce chantier d'insertion, et signifie cette réticence par l'extrême précarité des locaux qu'elle met à disposition des employés du chantier. L'animateur du chantier, membre de l'Association des Remparts, est employé par la CLI, c'est-à-dire par le Conseil Général.

Depuis 4 ans, ce chantier a fait un travail considérable, et vu passer une soixantaine de personnes en insertion, des hommes pour la plupart¹³. La fourchette d'âges est généralement de 30 à 45 ans, l'origine géographique dominante est l'agglomération de Pont-de-Chéruy. L'accompagnement de formation et d'aide à la recherche d'emploi est inégal selon les années, ce dont ni l'association, ni la commune n'ont vraiment conscience. Personne n'est en mesure de faire un bilan social de l'opération, ne serait-ce que par le suivi des employés sortis de CES. L'animateur du chantier, technicien de vente de formation, estime au maximum à une dizaine celles des personnes qui ont trouvé ensuite un emploi, y compris les stages de formation et autres mesures en faveur des moins de 25 ans.

Ce qui est frappant dans cette histoire, c'est la défiance des deux institutions locales, l'association et la municipalité qui d'une façon ou d'une autre soutiennent ce chantier, à l'égard de son rôle social. Comme si la restauration du patrimoine était la véritable raison d'être de cette opération. Comme si, autrement dit, il n'était pas du ressort de la ville de Crémieu d'aider à la réinsertion des chômeurs de longue durée des communes industrielles voisines. Comme si, enfin, il n'était pas possible de mêler des objectifs patrimoniaux et touristiques avec des objectifs de solidarité sociale.

3. Crémieu, où le tri social périurbain à l'oeuvre. La voie choisie pour la promotion urbaine de Crémieu doit beaucoup à l'exceptionnel héritage patrimonial qui est le sien. Il était tentant de construire à partir de là une politique d'excellence, à l'échelle des lieux, en matière de développement urbain et de services aux ménages, dès lors que la demande résidentielle ou les consommateurs existaient. Après tout, Crémieu est en droit de "se dire en silence qu'à dix minutes à peine des autoroutes, de la gare TGV et de l'aéroport international de Lyon-Satolas, elle se place à la portée du monde" (plaquette municipale promotionnelle), à l'instar de sa proche métropole qui se doit, elle, de le crier haut et fort.

¹³ Confère l'entretien avec Félix, ci-après.

La montée d'emplois d'encadrement, de responsabilité ou de haute qualification, dans le domaine de la reproduction sociale simple, commence logiquement à développer quelques migrations alternantes du coeur de la RUL vers Crémieu, à l'inverse du schéma dominant. Des trois unités urbaines iséroises observées, Crémieu est de toute évidence celle qui est sur la trajectoire la plus métropolitaine, c'est-à-dire la plus à même de s'insérer dans un fonctionnement socio-économique métropolitain large.

Or, si l'on peut inclure dans cette trajectoire quelques communes contigües à Crémieu, qui ont un rôle de réserve foncière pour le développement pavillonnaire, il n'en est pas de même pour d'autres environs immédiats, qui font partis des hauts-lieux bas dauphinois de la crise textile, du chômage, des conflits d'intolérance ¹⁴... et des premiers scores élevés du Front national, au début des années 1980. Il y a toute chance pour que l'écart se creuse entre Crémieu, ville médiévale restaurée, lieu de culture, de mémoire et d'art de vivre, et les proches communes de la basse Bourbre qui trainent les stigmates de la crise.

De même que dans la ville dense la ségrégation sociale s'opère finement dans l'espace des quartiers, dans le périurbain lointain le tri social se réalise entre groupes de communes, avec simplement un peu plus d'espacement entre les territoires sociaux qui se différencient. Dans ce processus de différenciation, voire de ségrégation ou de segmentation de l'espace social périurbain, l'emploi de reproduction sociale joue un rôle moteur, parce qu'il permet à des centralités réactivées de services et de commerces, de construire la scène locale sans laquelle les populations nouvelles ne trouveraient pas les repères, les occasions, et les symboles de son auto-identification. L'école de musique privée, le magasin de diététique, et l'homéopathe de Crémieu signent et confortent un changement social, qui pourra s'entretenir de lui-même, jusqu'à ce que d'autres processus, déclenchés dans d'autres bourgs ou petites villes de la grande périphérie lyonnaise, orientent différemment les perpétuels mouvements de différenciation de la société périurbaine.

¹⁴ L'actuel vice-président du Conseil Général, maire de Charvieu-Chavagnieux, a acquis sa notoriété politique dans les années 1980, en fermant une mosquée sur sa commune, et en privant de cantine scolaire les enfants de nationalité étrangère.

Parcours de vie

Paul, 45 ans, secrétaire général

«J'ai passé mon Bac littéraire à 17 ans. J'ai commencé des études de psycho, mais j'étais trop jeune, je me suis très vite dispersé... Bordeaux, la nuit... Puis je suis tombé gravement malade, j'ai eu la polyo, et j'ai définitivement interrompu mes études. J'ai commencé à faire des petits boulots, j'ai tout fait, manoeuvre en maçonnerie, vendeurs de poulets... J'ai eu mon permis poids-lourds et j'ai fait le routier jusqu' en 1979.

A côté j'étais musicien, et un collègue de la société de musique de Libourne, qui travaillait à la Ville, m'a fait embaucher comme employé de parking. J'ai entrepris la formation au CNFPT, et je suis passé commis en 1981. Je faisais un peu de tout, j'étais en quelque sorte "responsable" auprès des affaires générales de Libourne. En même temps je poursuivais ma formation comme étudiant salarié à Bordeaux, et je suis passé rédacteur en 1984.

J'ai été embauché comme secrétaire général à Breteuil-sur-Aiton, dans l'Eure, où je suis resté jusqu' en 1987. Puis à Thiviers, en Dordogne, jusqu'en 1989. J'ai loupé mon DEUG, mais j'ai réussi le concours d'attaché, et j'ai été pris à Méximieux, qui est une commune de la tranche supérieure (5 000 - 10 000 hab.). Je suis revenu en Gironde au service administratif et financier du SDIS, puis comme directeur de cabinet du colonel. Mais c'était un "placard doré", et c'était trop tôt pour moi, professionnellement pas assez actif. Je suis reparti sur les mairies avec un poste de secrétaire général à Châtillon-sur-Seine en 1993, puis, après les dernières élections et en raison d'incompatibilités, je suis arrivé à La Tour-du-Pin en 1996. Je suis curieux de tout, j'aime les expériences. Je considère qu'il est bon que ce ne soient pas les mêmes personnes qui fassent les projets et qui les gèrent ensuite. De toute façon, un secrétaire général, il faut le pressurer deux ou trois ans, ensuite il n'a plus rien à donner.

Ma femme a commencé à travailler quand nous étions à Méximieux, à l'hôpital. Mais depuis elle s'occupe des deux enfants (14 et 16 ans), ce qui n'est pas plus mal. Ce n'est pas qu'elle ne souhaite pas travailler, mais bon...

Toute ma famille est resté à Bergerac, et on a pris l'habitude d'en être loin. Ce sont plutôt des ruraux, mes grands-parents étaient artisans dans une petite commune. Pour le logement, c'est toujours un logement de fonction, je prends ce qui vient, ça n'a pas d'importance. C'est allé du HLM amélioré, au petit château, en fonction des communes. Le logement ne fait pas parti des éléments de la décision. L'accession à la propriété viendra en son temps, pour l'instant, ce n'est pas à l'ordre du jour.

Pour chaque poste, je suis passé par la procédure normale, en fonction des postes vacants, et en faisant une dizaine d'auditions à chaque fois. On n'a pas toujours ce qu'on voudrait mais on finit toujours par trouver quelque chose. Cela commence à être difficile avec les enfants, à cause des études. C'est moins possible de changer en cours d'année scolaire, il faut tenir compte du calendrier scolaire pour les occasions qui se présentent. On ne pourra plus s'éloigner d'une ville universitaire. D'un autre côté, on est plus favorables aux petites villes. J'ai eu une proposition intéressante pour une banlieue parisienne, Villiers-le-Bel, dans le Val d'Oise, avec de gros enjeux sociaux, mais ma femme ne voulait pas suivre...

Je n'ai jamais eu d'ambitions professionnelles, j'ai refait mes études, c'est tout. Maintenant je me pose beaucoup de questions, j'envisage de me réorienter, vers la fonction publique d'Etat, la vie syndicale, ou la vie politique. A force de côtoyer les élus, on prend l'envie de s'engager. D'ici deux ou trois ans, je ne sais pas où j'en serai, mais je constate que la fonction de secrétaire général est devenue effrayante. Il y a des problèmes incessants de responsabilité pénale, et puis la nouvelle génération d'élus est très interventionniste, cassante, bien que sans repère. Alors, on verra, l'occasion fait le larron »

Marita, 57 ans, directrice du LFPA

« Je suis d'origine allemande. je suis née dans les Sudètes, en 1940. Ma famille a d'abord été expulsée vers l'Autriche, après la guerre, puis nous sommes venus en France, rejoindre mon père qui y était resté après sa captivité. Mon père nous a donc fait venir à Pont-de-Claix, j'avais huit ans. Vous savez, au début ça été très dur. Mon père était un musicien professionnel, et en même temps il travaillait épisodiquement à La Viscose¹⁵, pour vivre. Ma mère restait au foyer, elle n'a jamais vraiment pu s'intégrer. Mon père est décédé à 57 ans, et j'ai dû prendre en charge ma famille très tôt, parce que j'étais l'aînée et qu'il n'avait pas beaucoup le sens des réalités. J'ai arrêté mes études, et j'ai commencé à travailler chez Merlin Gerin, un été, grâce à ma langue maternelle. Je me suis initié à la dactylographie, j'ai passé un CAP, et je suis entré définitivement chez Merlin Gerin en 1959, comme secrétaire trilingue au service exportations.

Je suis restée un bon moment chez Merlin Gerin, et puis, je suis passée d'entreprise en entreprise, toujours à Grenoble, pour essayer de gagner plus, parce qu'il n'y avait qu'un salaire à la maison. J'ai été documentaliste chez Ugine-Kulhmann, puis j'ai été chez Mapa Fit, à la SCAL (Péchiney), et beaucoup d'autres encore dont je ne me souviens plus¹⁶. Pour finir, j'étais chef des ventes chez Lou, jusqu'à la fermeture en 1975. Là, ça commençait à devenir difficile de retrouver du travail comme avant, alors je suis repartie à l'université, pour une première année d'IUT, en GEA, grâce à une bourse de l'ANPE, puis une deuxième année, grâce à un financement exceptionnel que m'avait trouvé le directeur de l'époque. J'ai réussi mon DUT en 1977, j'ai été tentée par l'expertise comptable et ai commencé à chercher dans le privé.

Entre temps, ma petite soeur, celle qui est née en France, avait terminé ses études de sciences économiques et était rentrée comme attaché à Fontaine, dans la banlieue grenobloise. Je me suis laissée convaincre de travailler dans la fonction publique territoriale, et un ami, adjoint au maire de Corenc, m'a recommandée pour un poste de directrice du CCAS que créait La-Tour-du-Pin, en 1978. Là, il fallait tout démarrer. En 1978, l'aide sociale avait déjà beaucoup d'importance. Il y avait déjà des graves problèmes d'indigence, et ça n'a fait que s'accroître. On a créé une halte-garderie, puis un deuxième bâtiment pour le LFPA, puis un troisième. Maintenant, je suis détaché uniquement sur le LFPA, et un nouveau directeur m'a remplacé pour le reste du CCAS, après 18 ans de direction. Je suis à deux ans de la retraite.

Je suis toujours restée marquée par le décès de mon père, qui a duré de longs mois, et je continue à me dire qu'il y a beaucoup de choses à faire pour aider les gens à finir dignement. C'est un problème pour la mission du LFPA, parce que les gens y entrent de plus en plus tard, la moyenne d'âge est de 83 ans, et avec de plus en plus de besoins de suivi médical, ce qui n'est pas prévu dans la structure actuelle. On se pose des questions : d'un côté, on n'arrive pas à remplir parce que les personnes âgées restent chez elles le plus longtemps possible. de l'autre il faut évoluer vers des structures plus médicalisées, auxquelles les LFPA ne correspondent pas.

Je me suis installée à St-André-le-Gaz, j'ai acheté. J'ai pris ma mère avec moi, jusqu'à sa disparition, et j'ai adopté mon neveu, Guillaume. Quand je serai à la retraite, j'irai rejoindre ma soeur, à Meylan. Ici, il ne se passe pas grand chose, on s'ennuie, c'est un peu mort ; les gens ne se fréquentent pas volontiers. Moi je veux faire plein de choses, rencontrer des gens, avoir des amis. A Meylan, ils ont plein d'associations. La campagne, ça va à un certain âge, j'ai rêvé de fleurs et de jardins, mais maintenant je veux revenir à la ville. St-André-le Gaz, ça fera une résidence secondaire, des racines pour Guillaume. Grenoble, c'est ma ville »

¹⁵ La Viscose était, jusqu'au début des années 1980, une usine de fils artificiels du groupe Rhône-Poulenc textile, en limite sud de Grenoble, et, depuis sa création dans les années 1920, un haut lieu de la classe ouvrière, essentiellement issue de l'immigration.

¹⁶ Merlin Gerin, PUK, Mapa Fit, Scal, Lou sont les grands noms de l'industrie grenobloise des années de la forte croissance, dont il reste peu de survivants.

**Gilles, 49 ans,
chef des services techniques**

« J'ai commencé à travailler en 1973, à St-Vallier, dans la Drôme, pour des entreprises de BTP, sur les barrages du Rhône. Je suis ardéchois. En 1976, on a commencé à sentir le ralentissement de ces grands chantiers, comme les barrages ou les centrales nucléaires. J'ai rencontré ma femme en 1977, et j'en avais un peu assez de cette vie de chantier. Il n'y avait pas beaucoup de perspectives. D'un autre côté, ma femme ne se voyait pas en épouse d'artisan. Elle est orthophoniste, elle travaille à la DDASS. J'hésitais à me mettre à mon compte, et alors un ami m'a fait entrer un peu par hasard aux services techniques de la Ville de Vaulx-en-Velin, et c'est là que nous avons emménagé, au Mas-du-Taureau, au tout début.

Ensuite on a habité un autre quartier de la ZUP, près de l'ENTPE, dans un logement de l'OPAC de l'Ain. On était bien, mais ma femme travaillait à l'époque à Chatillon-sur-Chalaronne, et on cherchait à être tous les deux plus proches de notre travail. On voulait redescendre dans l'Ardèche, ou la Drôme. Ma femme est d'Apteville, en Picardie, c'est déjà une "exilée", mais de mon côté toute ma famille est en Ardèche, et on y retourne toutes les trois semaines au maximum. On est plutôt "des champs"; du côté de ma femme ce sont des agriculteurs, mon père était zingueur, je suis "dans le bâtiment" depuis tout petit.

Et puis il y a eu cette occasion d'un double poste à La-Tour-du-Pin, en 1979. Ils cherchaient quelqu'un pour organiser un début de services techniques, et ma femme a eu la chance de trouver un poste en orthophonie au centre médicale de la petite enfance. Alors on est venu s'installer ici. On a atterri à la cité de La Coterelle. On avait des voisins super. on allait les uns chez les autres, on regardait les match ensemble à la télé. C'était vraiment une bonne ambiance. En 1982, j'ai construit, moi-même, à Ste-Blandine ¹⁷, où le terrain est presque deux fois moins cher qu'à La-Tour-du-Pin.

En 1985-86, j'ai eu envie de repartir dans la Drôme, j'avais une proposition à Tain-L'Hermitage. Mais il n'y avait rien pour ma femme, et du coup on est resté. Voilà, maintenant j'approche la cinquantaine. Mes trois enfants sont vraiment du pays. On s'attache. Il faut que je vous dise aussi que je suis premier adjoint à Ste-Blandine, pour mon deuxième mandat, et vice-président du SICTOM des 21 communes. Je crois bien que maintenant, je ne vais plus bouger, au moins jusqu'à la retraite.

Pour ainsi dire, c'est moi qui ait créé les services techniques. Dans les années 1970, il n'y avait qu'un embryon, et puis sont arrivées des grosses opérations, grâce aux retombées fiscales de la construction de Creys-Malville. On a eu le collège, le gymnase, le terrain de foot... Le service a grossi, surtout dans le secteur "espaces verts". Maintenant on est 27 temps pleins, plus 3 CEC ¹⁸, 1 CES, 2 apprentis et 1 TIG de temps en temps. Et encore, le service ne s'occupe ni de l'eau - assainissement (c'est le district), ni des déchets (c'est concédé). La plupart de mes collègues ont pas mal d'ancienneté; pas mal viennent du privé: des anciens de chez Clerget, un autre qui était dans la passementerie, d'autres du BTP, qui ont été licenciés. On est tous très "local". Dès qu'on peut, on fait construire, mais jamais à La-Tour-du-Pin, le terrain et les taxes sont trop chers. Bien-sûr, ceux qui font construire, c'est les titulaires ... »

¹⁷ Commune rurale limitrophe de La-Tour-du-Pin. 482 hab. en 1975, 747 en 1990.

¹⁸ Contrat Emploi Consolidé. Gilles prononce "cake", manifestement selon les habitudes du service (NDA).

Françoise, 55 ans, aide à domicile

« Mes études se sont arrêtées au Certificat d'Etudes. Ensuite, j'ai fait l'école ménagère, qui existe toujours à St-Jean. Et puis j'ai commencé à travailler, de 17 à 20 ans, comme employé de maison. Et ensuite, jusqu'à 25 ans à l'usine. Il y a eu une petite fabrique de caissettes en bois, puis Perroud, puis Calor. Je me suis arrêtée pour élever mes deux enfants. Mon mari a toujours été chez RVI, comme metteur au point. Il faisait aussi le ramassage, en car, mais ça maintenant il a arrêté. Il est de Villeneuve-de-Marc.

J'ai toujours habité ici, dans la ferme de mes parents, sauf quelques années dans les premières années de mon mariage. On était en location privée, dans St-Jean, à l'époque c'était difficile de trouver. On a fait des travaux sur la ferme, pour la rallonger. Mes parents sont toujours à côté.

Il y a 20 ans, j'ai repris leur exploitation agricole. C'est une petite exploitation, on l'a gardé surtout pour la mutuelle agricole, pour me faire une petite retraite. On travaillait dessus tous les deux, mon mari et moi. Mais j'arrête cette année, je louerai le terrain en attendant ma retraite.

Il y a 10 ans, j'ai commencé à faire des petits boulots, du ramassage de fruits, de tabac, des ménages. Il y a eu la fondation, avec quelques connaissances, de l'Aide à Domicile en Milieu Rural, dont j'ai été la trésorière pendant les premières années. C'était aussi une façon de ne pas rester enfermée chez moi. Et puis il y a 5 ans, je suis dit que moi aussi, je pouvais être employée, grâce à l'association. Cela me faisait un petit complément, et puis mes enfants étaient grands. Mon fils est électro-mécanicien chez Danone, à St-Just-Challeysin ; il habite à côté de chez nous. Ma fille est chez Havas Voyages, à Lyon, où elle habite.

J'interviens chez les personnes âgées et en aide aux familles en difficulté, sur un périmètre de trois communes. Il y a une prise en charge, selon les revenus, mais de toute façon, ça dépend de la demande. C'est assez précaire, on peut se retrouver avec très peu d'heures, ou faire des mois à temps complet. C'est difficile de prévoir un budget. En ce moment, je suis à 6 ou 7 heures par jour. On fait avec ce qu'on a.

Pour moi, c'est très intéressant parce qu'il y a le contact avec les gens. Je ne me dis jamais, "je vais faire le ménage", c'est très varié, et avec les personnes âgées, il faut s'investir, on les suit jusqu'au bout. Cela aurait été vraiment très dur de retourner à l'usine. Chez Calor, c'est sans intérêt. Et encore, à l'époque c'était pas aussi intense qu'aujourd'hui. Là, j'ai l'impression d'être quand même utile. S'il n'y avait pas ce service là, certaines personnes seraient en maison de retraite. Ce sont tous des gens d'ici, beaucoup d'anciens agriculteurs, ou des enfants d'agriculteurs, comme moi. Les gens nouveaux, ils sont plus jeunes, ils n'ont pas encore besoin de nous, ils ont plutôt recours à la travailleuse familiale. Elle, elle est issue d'un centre de formation. Nous, on a quelques journées de stage par an, à St-Jean, à Heyrieux ou à Grenoble.

Des fois je regrette un peu de ne pas avoir commencé cet emploi plus tôt. C'est autre chose qu'un travail. Maintenant, on peut passer un Certificat d'Aptitude aux Fonctions d'Aide à Domicile. On change de statut, mais pour moi, c'est un peu tard... »

**Gilbert, 44 ans,
gardien de la salle polyvalente**

« J'ai commencé à travailler à l'âge de 14 ans dans une société qui faisait des cagettes et des palettes en bois, à Vienne. Mes parents habitaient Estressin, le faubourg de Vienne, ma mère tenait un bureau de tabac, puis une épicerie. Du côté de ma mère, ce sont tous des maraîchers, des petits commerçants. Après elle a travaillé dans les hôpitaux, à Lyon, à St-Luc et au Vinatier, je crois. Mon beau-père était dans les assurances.

Avec mes parents on a déménagé une vingtaine de fois, on est allé partout, à Feyzin, j'étais à la raffinerie, à St-Symphorien d'Ozon, j'étais peintre au pistolet, à Mornant, j'étais en plasturgie. Là, j'avais une bonne place, j'étais passé magasinier, et mon patron m'avait augmenté de 50 centimes de l'heure. Après j'ai fait mon service militaire à Desgenettes. J'ai voulu reprendre le magasin de ma mère, mais ça n'a pas pu se faire. Puis je me suis retrouvé au Péage-de-Roussillon, dans le califugage. Oh, on a bougé, on a fait toute la région, le plus qu'on a été, c'est dans le Beaujolais...

On est arrivé à St-Jean en 1976. J'ai été plâtrier-peintre, puis à la laiterie, chez Vivalp, où je suis resté 15 ans, comme fromager. Je me suis un peu brouillé avec mes parents, à cause de mon beau-père, et ils sont partis à St-Savin, près de Bourgoin.

Je me suis marié, j'ai eu deux enfants. On habitait dans le centre, puis dans les HLM. Puis en 1989, j'ai acheté une petite maison dans le village. En 1990, j'ai été licencié économique, ça n'allait plus à la maison, j'ai divorcé. Ma femme a gardé la maison.

M. le Maire m'a trouvé une place chez Perroud, le fabricant de sacs à papier, où je suis resté 4 ans. On a été jusqu'à 22 personnes. Puis à nouveau licencié économique (c'est des Allemands qui ont repris), je suis resté 8 mois au chômage, quand M. le Maire m'a trouvé une place à la voirie, au SIVOM. Et dans les premiers jours de boulot, accident de travail! Je suis resté 14 mois en invalidité, et à nouveau 4 ou 5 mois au chômage.

Là ça commençait à devenir difficile, et puis j'ai rencontré M. le Maire, et depuis un an, je suis gardien de la salle des fêtes, je m'occupe de l'entretien, de la location, je m'occupe de tout. J'ai toujours trouvé du travail. Du travail, il y en a, il faut aller le chercher.

Je me suis remarié récemment. Ma deuxième femme travaillait aussi chez Perroud, d'abord à domicile, puis à l'atelier, puis à nouveau à domicile depuis que c'est fermé. Elle fait 1 400 sachets par jour, à 16 centimes le sachet, depuis 1971. Elle habitait son appartement et moi mon HLM, alors on a groupé nos deux revenus, ça faisait 5 000. Maintenant je les fais tout seul.

Maintenant je suis stabilisé, je ne veux plus bouger. J'ai ce logement de fonction attenant à la salle. On est bien. De toute façon, j'ai toujours été au travail à pied, ou en vélo, je n'ai pas de permis. J'ai une petite voiture sans permis. Ma fille aînée a son CAP vente, mais je lui ai bien dit, le travail, il faut pas hésiter à aller le chercher... »

**Chantal, 29 ans,
directrice de la halte-garderie**

« J'ai reçu une formation d'éducatrice pour jeunes enfants (bac + 2) à Paris, où mes parents travaillent et où j'habitais. Ils sont commerçants. Je pensais travailler sur Paris. J'ai rencontré mon futur mari, qui travaillait à Pont-de-Chéruy, comme chef d'équipe chez Gindre-Duchavany (c'est une entreprise de métallurgie). J'ai pris le premier emploi qui se présentait, dans le secteur privé, à la Croix Rouge de Lyon, en 1991, et j'ai donc quitté la région parisienne et je suis venu habiter avec mon mari, qui possédait un appartement à Pont-de-Chéruy.

Je suis restée en poste deux ans à Lyon, puis il y a eu une offre à Pont-de-Chéruy, et j'y ai été embauchée comme directrice en 1993. sur un poste d'auxiliaire à mi-temps. J'y suis resté 4 ans, et parallèlement j'animais le relais des assistantes maternelles. On a eu deux enfants, et on a fait construire à Tignieu en 1995.

Après mon deuxième congé maternité, Pont-de-Chéruy ne me proposait de reprendre que le relais assistances maternelles, ce qui faisait 6 heures par semaine. Je suis partie sans regret, parce que c'était une structure assez petite qui ne marchait pas très bien, avec pas mal de familles en difficulté, des parents qui ne s'impliquaient pas. Je viens de "la grande ville", et à Pont-de-Chéruy j'ai eu du mal au départ. Je trouvais que les gens n'avaient pas beaucoup d'ouverture d'esprit.

J'ai été embauchée à Crémieu en septembre 1997, toujours comme auxiliaire à mi-temps. J'ai un CDD qui se renouvellera, en principe, tous les ans. comme à Pont-de-Chéruy. J'ai tenté le concours de titularisation il y a un an, à Lyon, mais pour l'obtenir il faut une demande de la Mairie, parallèlement. Pour l'instant, ça n'a pas l'air de les intéresser. Bien-sûr c'est un peu précaire, mais à côté il y a mon mari qui est depuis 13 ans dans la même entreprise, alors pour l'instant, à moins qu'il ait des problèmes, on ne se fait pas de souci.

A Crémieu, j'ai la responsabilité d'une équipe plus importante¹⁹, et il y a la relation avec l'association des parents, qui organise des activités bénévoles. La population est différente de Pont-de-Chéruy, les parents sont plus présents. Beaucoup de familles sont arrivées par mutation, il y a des instituteurs, des enseignants, des dentistes, des directeurs commerciaux... tandis qu'à Pont-de-Chéruy les gens étaient toujours du coin, c'était plutôt des ouvriers, ou des chômeurs.

J'aimerais beaucoup revenir sur Paris. Quand j'étais à Pont-de-Chéruy j'ai cherché un peu à revenir sur Lyon. J'aimerais travailler en hôpital... ou devenir formatrice. Les hôpitaux, ça a toujours été l'endroit où je souhaitais travailler. Pour les hôpitaux ce serait plutôt Lyon, pour les écoles de formation, ce serait forcément Paris. Mais ce sont des projets vraiment lointains. Difficile à concilier avec une vie de famille. Mon mari n'a jamais quitté sa région, alors Paris... Il faudrait refaire de la formation, et c'est impossible à Crémieu.

C'est vrai que j'aimerais avoir un poste stable où je verrais ma carrière évoluer. Pour l'instant, dans mes choix, c'est l'intérêt du travail qui a toujours primé. Mais maintenant j'ai deux enfants en bas âge. et travailler à Lyon serait compliqué. Mon mari est en 2X8, et le mi-temps est bien commode ...»

¹⁹ Trois emplois, tous à mi-temps, y compris celui de Chantal, d'auxiliaires puéricultrices, plus une femme de ménage deux heures par jour. La halte-garderie accueille 15 à 20 enfants selon les jours.

Félix, 51 ans,
C.E.S. sur le chantier d'insertion de restauration des remparts de Crémieu

« J'ai toujours travaillé chez RVI. Mes parents étaient réfugiés politiques d'Espagne. On est cinq enfants, tous nés en France. On habitait Grigny. C'était Berliet ou Rhône-Poulenc. Je suis rentré chez Berliet à 14 ans, j'ai fait l'école Berliet, j'ai commencé OS, j'ai été OP1, OP2, OP3, j'ai fait toute ma carrière là-bas, j'y suis resté 22 ans. J'ai fini technicien des ventes, à l'exportation ; je partais en mission trois mois, je rentrais, ma famille restait en France. On habitait St-Fons, ou dans les environs. Mes frères et soeurs sont toujours à Grigny.

Chez RVI, il y avait tous les corps de métiers. J'ai été aux services généraux, j'ai appris à tout faire. Il y avait même une ferme, qui faisait du blé, et du cochon, et qui tournait avec les cantines, c'est vous dire. Cela explique que j'ai touché à tout.

Ma dernière mission, c'était en Algérie. Là-bas, les difficultés ont commencé, et en 1985, on est rentré sur Vénissieux, et ils nous ont proposé le licenciement économique. Avec ma prime, j'ai acheté un bureau de tabac, avenue Paul Santy, dans le 8ème. Cela a marché plus ou moins bien, pendant cinq ans, puis, j'ai revendu. J'ai fait 10 mois comme maître d'hôtel dans une grande brasserie, sur les quais. J'étais séparé de ma femme. Je n'ai plus retrouvé d'emploi.

Je suis venu à Crémieu il y a un an, parce que j'avais un point de chute chez une copine qui m'a hébergé quelques temps. Je me suis dit que ce serait plus facile pour l'emploi. Je suis allé à l'ANPE de Bourgoin, et aussi chez l'assistante sociale de Crémieu. J'ai tout réduit au minimum, ici on a moins de frais, je n'ai plus besoin de voiture. J'ai pu avoir un studio, dans de l'ancien rénové, en conventionné, avec l'aide de la C.A.F.A.L.

Mon contrat d'insertion se termine le 21 janvier. Après, c'est le RMI. Avant, ils renouvelaient un an, mais apparemment depuis la loi sur les emplois jeunes, c'est plus possible. Pour faire le lien de 50 à 56 ans, c'est dommage qu'il n'y ait rien pour nous. Si j'avais la possibilité, je resterais. Il y a des choses à exploiter, le site est très visité. Moi, ça me plaît, je suis dans la nature. Cela s'apparente à de la maçonnerie. On travaille le matin, 20 heures par semaine, sur quatre jours, pour regrouper les déplacements de ceux qui n'habitent pas à Crémieu. En plus, je m'occupe de la mule et du poney qu'on met en pâture sur le plateau, et qui nous ont servi, au début du chantier, pour le portage. En hiver, on fait du défrichage.

Pour la demi-journée hebdomadaire de formation et d'accompagnement à la recherche pour l'emploi, j'ai joué le jeu. On tape sur le minitel, on nous aide à faire un C.V... Avec les jeunes du chantier, c'est difficile, il faut beaucoup de pédagogie. Le chantier, c'est pas très motivant pour eux. Mais j'ai été entraîneur de foot, je peux entraîner jusqu'en deuxième division, alors ça aussi ça me plaît, je pense que je pourrais les aider, mieux les écouter.

J'ai un frère qui travaille toujours chez RVI. Il lui reste 4 ans à tirer. Ils l'ont déclassé et mis à la production. Avant à Vénissieux, on était 22 000. On avait tout, les enfants allaient en colo de vacances, il y avait les Noëls du comité d'entreprise, l'entreprise s'occupait de tout. Les patrons montaient dans l'entreprise, Paul Berliet a commencé comme moi, comme arpette. Maintenant tout ça c'est fini, ils ne sont plus que 4 800.... »

Trajectoires d'emploi, trajectoires résidentielles, trajectoires de territoires

Par Mamadou Maïga

Dans l'analyse du développement de l'emploi de reproduction sociale dans les petites villes métropolisées, il paraît nécessaire de rendre compte du caractère territorialisé des mutations des systèmes d'emploi. Les dynamiques résidentielles des espaces pris dans la métropolisation sont autant une manifestation qu'un déterminant de ce processus. Il paraît pertinent, pour ce faire, de saisir dans une même approche la logique de territorialisation des mutations de l'emploi à l'interface des trajectoires professionnelles et résidentielles observées.

Menées dans quelques unes des petites villes de l'aire métropolitaine lyonnaise, les enquêtes ont permis de recueillir un matériau constitué de récits de vie et de monographies de situations locales dont la diversité est à l'image de la multiplicité des mouvements de recomposition qui traversent les territoires et les systèmes d'emploi. Les histoires de vie n'étant pas de nature à permettre une exploitation systématique, elles ne seront donc mobilisées qu'à titre de référence de processus observés et étayés par ailleurs.

Les trajectoires ne se comprennent qu'en les replaçant dans le contexte spatial et dans le système d'emploi où elles se déroulent.

1. Trajectoires professionnelles et résidentielles

Dans les petites villes en difficulté, l'héritage industriel et surtout mono-industriel apparaît comme une faiblesse structurelle. Ce secteur y connaît, comme un peu partout, une crise profonde, mais en plus le développement des emplois tertiaires compensateurs se fait souvent attendre. La multiplication des emplois de reproduction sociale simple, dans les petites villes participant au fonctionnement métropolitain, ne s'est pas toujours faite dans les temps ni dans des proportions susceptibles d'en faire une réelle alternative. La métropolisation n'entraîne en effet de développement de ces emplois de service que dans la mesure où la mutation de l'environnement local occasionne une demande supplémentaire suffisamment forte ou nouvelle pour ne pas trouver de réponse dans les structures existantes. Les trajectoires professionnelles qui se construisent au moins partiellement sur ces emplois ne relèvent pas toutes du même schéma, mais témoignent de la diversité à la fois des parcours individuels et de l'ampleur de la flexibilisation des modalités de l'emploi.

Le déclin des formes traditionnelles d'emploi et la multiplication des emplois atypiques ne semblent pas favoriser de véritables parcours d'insertion notamment pour les jeunes, installant la segmentation aux portes mêmes du marché du travail, d'autant plus que le passage par ces emplois précaires se fait surtout en début de parcours professionnel.

Les attitudes face à l'emploi dénotent une certaine homogénéité de comportement, révélatrice de l'impact de références communes comme le bassin d'emploi, les caractéristiques socio-démographiques, la position dans les parcours professionnels... Ainsi dans leurs mobilités, à la fois professionnelle et résidentielle, les individus construisent leurs trajectoires en fonction de caractéristiques propres (âge, sexe, diplôme, situation familiale, catégorie socio-professionnelle...) mais ils sont pris dans un environnement local dont les caractéristiques objectives apparaissent déterminantes, notamment celles du marché local de l'emploi. C'est ainsi que dans le cadre d'une mobilité géographique, la perte de certains éléments considérés comme des aménités locales discriminantes peut apparaître comme un coût que la décision de mobilité doit intégrer.

La mobilité géographique apparaît ainsi profondément liée aux attitudes face au marché de l'emploi, selon deux types de rapports :

- . la mobilité professionnelle entraîne la mobilité géographique et dans ce cas, c'est parce que la première peut compenser les pertes (symboliques et objectives) occasionnées par la seconde, parce que cela permet de maintenir une certaine cohérence entre elles ;
- . la mobilité résidentielle est déterminée par des contraintes autres, mais a une incidence directe sur les conditions d'emploi.

En règle générale, la mobilité résidentielle est pilotée par la mobilité professionnelle, mais l'inverse est possible, quoique limitée à des situations précises, par exemple lorsque l'un des membres du ménage doit suivre l'autre sans pour autant être dans une même situation par rapport à l'emploi.

La mobilité résidentielle varie ainsi en fonction de caractéristiques individuelles mais aussi de la situation résidentielle de départ et de facteurs tenant à la structuration des marchés résidentiels (facilités d'accès, rigidité...).

Entendue au sens de passage d'un état d'inactivité, de chômage ou d'emploi à un autre ou encore de passage, dans le cadre de l'emploi, d'une catégorie à une autre, la mobilité professionnelle apparaît comme une étape forte des trajectoires individuelles, avec des incidences directes sur les autres domaines. Mais les transformations en cours des modalités sont telles qu'elles brouillent les limites entre emploi, inactivité et chômage, de même qu'à l'intérieur de l'emploi entre des statuts toujours renouvelés et redéfinis.

D'où la nécessité d'intercaler dans l'analyse de la relation entre caractéristiques individuelles et structure de mobilité, les déterminants du système d'emploi. La corrélation entre une forme de mobilité et une caractéristique individuelle ne peut être validée qu'en tenant compte de variables structurelles comme le type d'emploi, le secteur d'activité, les conditions d'emploi et de travail, la situation locale de l'emploi... C'est cet ensemble qui fait système et autorise une lecture globale des trajectoires individuelles qui s'y inscrivent, totalement ou partiellement.

Les structures des marchés de l'emploi diffèrent selon les espaces (urbain ou rural) et dans les espaces urbains selon la taille des villes. Ces différences sont perçues et utilisées de manières diverses selon les parcours et les positions dans les parcours professionnels. L'accès aux emplois de reproduction sociale simple correspond ici aux trajectoires de ceux qui participent au développement de services aux métropolitains dans un statut le plus souvent en marge du statut typique. Car à l'intérieur même de ces marchés spécifiques, la segmentation est à l'oeuvre entre ceux exerçant les fonctions d'encadrement qui sont à une étape généralement avancée de leur parcours professionnel (Gilles) et ceux dont les fonctions d'exécution se présentent comme une mesure d'aide au retour à l'emploi pour les adultes captifs en reconversion (Françoise), ou de premier accès à l'emploi pour les plus jeunes faiblement qualifiés.

Une même configuration d'emploi fait ainsi se côtoyer trois niveaux de vie, trois moments de trajectoires différenciés. Chaque trajectoire est un témoignage partiel de la réalité de l'emploi. Un éclairage multiple est donc nécessaire pour en saisir toute la complexité. La même situation d'emploi peut recouvrir des statuts extrêmement divers, allant de l'emploi à statut, au plus précaire des contrats atypiques. On retrouve à ce niveau la segmentation en cours au niveau métropolitain.

Les situations d'emploi font se croiser des trajectoires professionnelles diverses. Des jeunes en début de carrière côtoient des adultes en reconversion, alors que les structures locales gérant cet ensemble de dispositifs s'inscrivent dans une toute autre logique, celle du marché de l'emploi métropolitain. Mais le système reste fondamentalement précaire car que ce soit l'accès d'un jeune au marché de l'emploi ou le retour à l'emploi d'un adulte, les emplois en question ne présentent pas de perspectives au delà d'eux-mêmes. La promotion sur la chaîne des statuts allant du précaire à l'emploi "normal" est ici limitée et bloquée et l'offre de travail reste cantonnée à la satisfaction des besoins de proximité (Françoise).

La capacité de prise en compte et d'intégration des données structurelles dans la construction des trajectoires professionnelles individuelles apparaît clairement liée à la conjonction de deux éléments : l'état d'avancement dans la trajectoire professionnelle et la nature des mutations affectant le milieu local. Il s'agit pour les individus engagés dans

une procédure de consolidation de positions professionnelles, de stabilisation de leurs situations, de pouvoir saisir voire anticiper les mutations dans les secteurs d'activité et dans leur zone d'emploi pour se redéfinir un projet, quitte à infléchir fortement la trajectoire envisagée au départ.

Il est remarquable que ces inflexions professionnelles soient presque toujours déclenchées par les éléments classiques d'une trajectoire: accès au monde du travail, décohabitation, mariage, accession à la propriété, divorce, retraite... Ces éléments sont liés à des variables démographiques (âge et sexe notamment) et interfèrent avec les variables du marché local du travail.

Les choix de vie conditionnent les possibilités professionnelles, tout comme les mutations professionnelles (accès, perte ou mobilité d'emploi) ont un impact fort sur les trajectoires projetées. C'est ainsi que trajectoire professionnelle et trajectoire résidentielle se relient autant que les mobilités professionnelles et géographiques se conditionnent. Sans préjuger de la prégnance de l'une ou de l'autre, qu'il paraît d'ailleurs plus judicieux de saisir ensemble, on peut voir dans la correspondance entre ces statuts une mesure de la cohérence d'ensemble des trajectoires de vie.

1.1. Statuts d'emploi, statuts résidentiels

En effet, à la diversité des statuts de l'emploi fait écho la diversité des statuts résidentiels, même si la correspondance n'est pas toujours stricte. Les éléments perturbant cette correspondance traditionnelle relèvent des transformations des systèmes d'emploi et des territoires. Ainsi, des emplois à statut stable qui ne peuvent accéder à la maison individuelle du fait de leur localisation urbaine, ainsi des propriétaires dans de petites villes qui ne peuvent se permettre de réelle mobilité professionnelle hors du marché local, ainsi des accédants captifs pris entre les contraintes d'un ancrage territorial voulu et recherché, et les opportunités, voire les nécessités, d'une mobilité professionnelle contingente.

Ces "déséquilibres" entre projets professionnels et positions résidentielles se résolvent généralement par une rupture qui peut apparaître comme un sacrifice ou au

contraire un investissement dans le projet professionnel qui ne fait que différer la réalisation du projet résidentiel (Paul).

Il y a ainsi une remise en cause des schémas classiques aussi bien professionnels que résidentiels, qui fait écho à la remise en cause des normes classiques de l'emploi. Ces bouleversements ont une incidence indirecte sur la territorialisation des parcours qui traversent désormais des territoires diversifiés, en fonction des opportunités, de la capacité de mobilisation des réseaux personnels ou institutionnels, des projets de vie tout comme de la gamme de l'offre de travail qui discrimine particulièrement les territoires en termes d'attractivité.

Si en début de parcours professionnel se pose le problème de l'accès au monde du travail, les modalités de l'intégration des jeunes ont évolué et constituent une des mutations profondes de l'emploi. Alors que l'inverse a longtemps prévalu, il se développe aujourd'hui des mesures nombreuses tendant à faciliter cette intégration. L'efficacité de ces mesures dépend tout de même des caractéristiques du marché de l'emploi, notamment de la mobilité et des possibilités liées à la nature et à la gamme des emplois disponibles. Les marchés urbains présentent là aussi les meilleurs atouts, polarisant les flux de main d'oeuvre au détriment des unités urbaines plus petites qui connaissent ainsi une certaine évasion démographique des jeunes. La formation et la qualification plus élevées de ces derniers sont également un facteur de mobilité.

En milieu de parcours, une fois les positions professionnelles consolidées, les migrations sont plus sensibles à l'attractivité du cadre de vie et se font dans la mesure du possible en direction des espaces intermédiaires ou ruraux, les grandes villes apparaissant comme un lieu de passage qui précède souvent un retour vers des zones plus attractives.

1.2. Les facteurs de la mobilité géographique et professionnelle

Un certain nombre d'éléments intervenant dans la définition des parcours professionnels ont un impact sur la mobilité géographique.

La perte d'emploi peut provoquer un repli vers des zones plus "sûres" plus propices à la recherche d'emploi. Mobilité professionnelle entraînant une mobilité géographique, et même une participation (il y a une différence d'échelle mais...) à la dynamique du bassin d'emploi, de même qu'aux processus de restructuration des systèmes locaux de l'emploi.

Les marchés du travail urbain présentent certaines caractéristiques (forte mobilité, rotation du personnel, passages plus fréquents par le chômage...) qui "favorisent" une partie de la population active à savoir les jeunes et les femmes, qui subissent du même coup les contraintes liées à leur choix: ils sont "favorisés" parce qu'ils correspondent mieux aux termes et aux exigences de la nouvelle société salariale flexible (Chantal).

L'âge intervient également comme marqueur des étapes de la mobilité professionnelle. À une forte mobilité en début de carrière (jeunesse) succède une période de stabilité professionnelle et un ralentissement de la mobilité géographique (âge adulte) qui précède un retrait de la vie active accompagné d'un regain de mobilité géographique.

Les effets de sexe sont connus et se combinent à ceux de l'âge. Les comportements face à l'emploi diffèrent en effet selon le sexe, et les obligations attachées ne sont pas les mêmes y compris dans la même tranche d'âge. Les causes de migrations sont souvent liées, pour les jeunes femmes, au mariage: la mobilité du conjoint est d'autant plus prioritaire qu'il est plus avancé dans son parcours professionnel c'est-à-dire plus stabilisé dans son emploi. À l'inverse, les femmes célibataires sont plus mobiles que leurs homologues masculins.

Le niveau de qualification également intervient dans la différenciation de la structure de mobilité professionnelle. avec une mobilité d'autant plus grande que l'emploi est peu qualifié. La faible mobilité professionnelle des emplois qualifiés est assortie d'une plus forte mobilité géographique. Plus fondamentalement, deux types de mobilités sont à voir dans ces différences: une mobilité subie et une mobilité volontaire. Cette opposition est à mettre en rapport avec la segmentation des marchés de l'emploi entre un segment primaire regroupant les emplois stables et un segment secondaire constitué de l'emploi précaire et déqualifié. La mobilité subie touche ainsi essentiellement le marché secondaire où la mobilité se traduit dans le passage d'un emploi précaire à un autre. L'accès au

marché primaire et l'évolution à l'intérieur de ce dernier relève de la mobilité volontaire. Entre les deux, il y a tout un continuum de situations intermédiaires, avec des possibilités de mobilités diverses. Cette segmentation a une territorialisation discriminante avec d'un côté une plus grande facilité d'accès au marché primaire sur les marchés de l'emploi urbains, et donc une polarisation des trajectoires ascendantes vers les métropoles, tandis que les trajectoires contenues dans le marché secondaire sont plus fréquentes dans les marchés d'emploi étroits et peu mobiles, comme ceux des petites villes en crise.

1.3. Des trajectoires individuelles aux contexte métropolitain

Les trajectoires professionnelles et résidentielles peuvent être lues dans l'objectif de fournir une interprétation des liens entre développement résidentiel et développement de l'emploi de reproduction sociale simple, en saisissant ces trajectoires comme expression ou illustration des évolutions du contexte local et métropolitain.

Deux étapes principales ponctuent ces trajectoires au regard de l'emploi : l'accès au marché de l'emploi d'une part et la consolidation de l'insertion professionnelle de l'autre, éventuellement complétée par la perspective du retrait de la vie active.

Les comportements face à l'emploi dans ces deux phases sont fonction des caractéristiques aussi bien individuelles que des caractéristiques du système d'emploi, des conditions socio-économiques générales que des projets professionnels. Le lien avec les comportements résidentiels se fait par un ajustement dont les termes sont déterminés par les conditions professionnelles, du moins dans un premier temps.

L'accès à l'emploi ainsi que les débuts professionnels reflètent d'une manière générale la configuration de l'activité locale, dont l'histoire s'intègre parfaitement dans les histoires individuelles. La crise de l'emploi industriel se traduit dans les incertitudes qui touchent à la fin des années 70 nombre de travailleurs quant à leurs perspectives d'emploi (Gilles). Les réorientations, changements de secteurs et compléments de formation tentent de pallier les difficultés d'une intégration durable dans un système d'emploi (Marita).

Ainsi remarque-t-on après des débuts professionnels très instables, ponctués de formations qualifiantes, une intégration généralement réussie des principes du système d'emploi métropolitain, certes dominé dans les années 60-70 par des activités productives mais caractérisé par une grande mobilité. L'influence sur le modèle résidentiel se traduit dans un engagement faible voire inexistant. Une forte mobilité professionnelle ne permet en effet pas de mettre au point de stratégie résidentielle, et impose de coller aux nécessités de l'emploi (Paul). Aussi se contente-t-on d'un logement satisfaisant, sans critères particuliers. Les raisons d'un ancrage territorial qu'illustrerait l'acquisition d'une résidence principale sont contenues dans un projet de trajectoire professionnelle encore incertain. Si la mobilité a pour objectif de rompre avec la précarité en recherchant un travail bien stable, les plus mobiles sur le marché du travail restent cependant les plus précaires.

De ce fait cette préoccupation ne se manifeste que dans la deuxième étape (la consolidation) et ne se réalise que dans la mesure où l'insertion dans le marché de l'emploi métropolitain est réussie. En effet, pour ceux qui le réussissent, la trajectoire résidentielle semble polarisée par l'accession à la propriété; le choix de la localisation étant plus contingent. Si l'accession permet de réaliser un rapprochement du lieu de travail, une prime importante sera tout de même donnée à la gamme de services disponibles soit directement sur le lieu de résidence soit facilement accessible grâce à une insertion dans le système métropolitain (Marita, Paul). Ce cas particulier des trajectoires professionnelle et résidentielle écarte toute velléité de mobilité trop importante: la stabilité professionnelle est le fondement d'une stabilité et d'un investissement résidentiel qui se révèle généralement assez coûteux. La mobilité résidentielle est conditionnée par l'existence de sous-marchés de l'habitat correspondant aux différentes étapes d'une mobilité professionnelle. L'échelle de promotion socio-résidentielle présente l'accession à la propriété en particulier d'une maison individuelle comme la conclusion d'un cursus bien mené en parallèle avec un cursus professionnel (Gilbert). La nécessité d'un enracinement et d'une reconnaissance sociale, même pour des populations modestes, fait que l'accession polarise toutes les trajectoires professionnelles. La mobilité résidentielle de statut (passage du statut de locataire, propriétaire ou accédant à un autre) est fortement liée à une stabilisation et un ancrage fort dans le système local, à défaut d'une mobilité professionnelle. L'accession apparaît ainsi comme un taquet qui limite l'ajustement par le

bas: si à une mobilité professionnelle ascendante correspond généralement une mobilité résidentielle de même nature, l'accession à la propriété limite les possibilités d'ajustement en cas de mobilité professionnelle descendante.

Ainsi le cursus résidentiel apparaît fortement lié au cursus professionnel. Le caractère ascendant ou descendant de la mobilité professionnelle semble en effet déterminer celui de la résidence ou plutôt les possibilités de choix dans ce domaine. À partir du moment où l'accession est réalisée, elle entérine une stabilisation de fait et c'est désormais ce statut résidentiel qui va discriminer dans les possibilités de mobilité professionnelle sur lesquelles on a prise. Pourtant, autant ceux qui sont insérés dans le système d'emploi métropolitain que ceux qui en sont exclus présentent une cohérence entre statut résidentiel et statut professionnel. Seulement, les logiques des uns se comprennent dans le contexte métropolitain alors que les autres relèvent du contexte local. Si pour les premiers c'est une étape normale en référence à des pratiques métropolitaines, pour les autres c'est un mode d'ancrage territorial, d'enracinement et en même temps un frein à la mobilité.

Ces situations sont en fait une confirmation des observations sur la crise qui a traversé ces territoires. Les marchés de l'emploi antérieurs qui pouvaient permettre cette configuration sociale d'accédants nouveaux et de propriétaires autochtones laissent avec la crise, un décalage entre une trajectoire résidentielle aboutie (l'accession) et une trajectoire professionnelle à redéfinir, mais avec une contrainte résidentielle. L'élasticité de la zone d'emploi (possible ou souhaitable) par rapport à l'habitat est d'autant plus faible que les opportunités dans le cadre du marché de l'emploi métropolitain sont limitées. La valeur refuge du patrimoine tout comme les engagements financiers à tenir, s'ajoutent aux rigidités des marchés immobiliers pour expliquer l'existence de statuts résidentiels en rupture avec les trajectoires professionnelles. Celles-ci suivent donc les configurations des territoires qu'elles traversent. La grande mobilité du marché métropolitain imprègne ainsi les trajectoires alors que la petite ville, par une mobilité moindre et un marché plus étroit, n'enregistre que peu de variation des trajectoires. Elle est davantage un lieu d'accomplissement, d'investissement d'un emploi disponible, la mobilité s'effectuant souvent en réponse à une proposition, que de recherche d'emploi. Les mobilités en direction de ces petites villes sont d'ailleurs le plus souvent le fait

d'adultes, en phase de stabilisation professionnelle. Ces territoires en crise sont ainsi un terrain où la mobilité s'inscrit souvent dans le cadre de politiques de reprise, de développement, de requalification ou de revitalisation locale. Ce qui se traduit dans les trajectoires par le portage de projets nouveaux : mise en place des services techniques de la Ville, créations et gestion d'équipements publics ou privés, animation (Gilles, Marita).

L'intégration dans un marché local de l'emploi se poursuit généralement par une phase de consolidation de l'assise professionnelle, par exemple par un engagement important dans la vie locale (Gilles). La participation au développement de services liés à la métropolisation est un des lieux de cette rencontre entre trajectoires individuelles et mutations du système local qui s'intègre dans une dynamique plus large. Ces attitudes vont dans le sens du constat général de baisse de la mobilité de l'emploi découlant de crise économique. Il est de moins en moins rentable en effet pour un individu de se déplacer pour un emploi, tant la précarité imprègne l'essentiel des flux professionnels. A cela s'ajoute le fait que la multiplication des formes d'emploi atypiques contient le risque d'une immobilisation forcée, d'ailleurs plus à l'intérieur de statuts que de marchés. Ceux qui, dans le nouveau système, se retrouvent relégués, sont les cibles des politiques d'emploi qui portent notamment la majeure partie du développement de l'emploi de reproduction sociale.

Les modalités de ces politiques publiques peuvent enfermer ces populations dans des statuts ad hoc qui créent une sorte de système à part. Cette situation contribuant à maintenir dans des statuts précaires ceux qui ne peuvent s'en sortir est bien perçue comme telle ainsi qu'en attestent les tentatives de reprise par les collectivités locales à travers la recherche de reconnaissance de la qualification des métiers exercés pour accorder les statuts en conséquence (Félix).

Mais l'action des collectivités publiques a des portées diverses. Dans une agglomération mono-industrielle touchée par la crise, les marges de manoeuvre sont étroites. Les évolutions socio-démographiques tracent les lignes d'un déclin plus ou moins inexorable. Les effets quelques fois attendus du desserrement métropolitain sur l'emploi de reproduction sociale ont lieu là où l'environnement est favorable et présente des besoins réels insatisfaits. La dynamique de métropolisation n'implique pas partout un

même développement de l'emploi de service banal. L'armature de service existante peut satisfaire aux besoins y compris ceux générés par les métropolitains, tout comme il peut y avoir développement de ces emplois en réponse à une demande purement locale, en l'absence de tout apport de population nouvelle (Françoise). Il reste que la petite ville qui dispose d'un potentiel de commodités important reste mieux placée pour capter les flux de desserrement démographique métropolitain, et s'appuyer sur les besoins induits pour étoffer son offre de services et par la même occasion son marché de l'emploi.

2. Trajectoires de territoires

La typologie des activités d'une ville influe sur sa physionomie et l'évolution de la structure des activités reflète sa position et son dynamisme, dans un contexte régional ou national. L'observation de la situation locale des petites villes permet d'affiner une certaine approche de leur système d'emploi, en marge des attendus du système de l'emploi métropolitain dont il participe, mais auquel il ne se réduit pas : si l'on peut parler, dans le cadre de l'ensemble régional, de cohérence, voire d'intégration des différents systèmes d'emplois à travers le fonctionnement métropolitain et la dynamique de conurbation, dans quelque chose qui serait de l'ordre du système d'emploi régional lyonnais (avec ses sous-systèmes localisés), ce n'est que d'un point de vue globalisant, appréhendant la RUL comme un seul ensemble indifférencié, un seul bassin d'emploi.

La régulation globale, qui s'effectue à ce niveau dans des mouvements professionnels et des migrations de populations, ne dispense cependant pas, dans le cadre d'une observation plus fine de l'emploi, de la questionner à l'échelle des territoires où s'inscrivent avec force les conséquences des mutations liées à la métropolisation. S'il est acquis que la grande ville est un lieu de passage fondamental dans les trajectoires professionnelles, les flux qui y mènent sont compensés par l'arrivée dans les petites villes de ménages métropolitains. Assurant ainsi de plus en plus une fonction résidentielle, celles-ci sont tenues d'offrir à ces métropolitains un certain volant d'aménités de base. Ces implantations sélectives modifient directement la structure des zones d'accueil : la structure sociale par la modification de la composition sociale (avec par exemple une forte augmentation des catégories socio-professionnelles supérieures), la structure de

l'emploi par le développement induit d'emplois de service (les différences sont nettes entre l'évolution plutôt positive des emplois tertiaires et celle stagnante sinon négative de l'emploi industriel). Ainsi, à chaque instant ces structures reflètent les conséquences des mutations antérieures et donnent une image des évolutions locales. Comment appréhender de manière générale et synthétique les "déterminants" de ces trajectoires, leurs structures et étapes ? Peut-on trouver à ces territoires contrastés, un socle commun dans leur rapport aux mutations en cours ? Les situations locales sont-elles aussi tributaires de leurs histoires récentes ? Autrement dit la thématique des espaces gagnants et perdants est-elle fondée autrement que dans une vision synchronique ou est-elle inscrite dans une logique de trajectoire, forcément reconstruite a posteriori ?

La participation des petites villes au système métropolitain s'est traduite dans une redistribution des cartes et des rôles. En effet leur intégration dans ce fonctionnement suppose une subordination à la dynamique d'étalement qui impose ses effets et induit des mutations profondes : les petites villes deviennent un lieu d'expression des effets de ces mutations en cours, à moins de garder une identité forte, résistant aux dynamiques exogènes. Mais la majorité d'entre elles s'est spécialisée dans des créneaux d'emplois (fonctions administratives et industrielles) qui en limitent plus ou moins les contours et les opportunités de reconversion. Le secteur industriel, sur lequel se fonde l'identité d'une grande part des petites villes, est en crise depuis des années. La déstructuration des systèmes locaux qui s'ensuit rend problématique leur raccrochage au train de la métropolisation, seule voie de sortie de la crise. La métropolisation, cause ou au moins catalyseur des mutations dans ces territoires, peut-elle ainsi se muer pour eux en une chance ? Elle est en tout cas le moteur du passage d'une spécificité industrielle tenant aux héritages locaux, à une situation plus banale d'offre de services. Par la réorganisation du système économique local, la métropolisation trace les évolutions des petites villes et des espaces intermédiaires et les inscrit dans les schémas de l'orientation générale de la métropole. Processus dynamique, elle inscrit la petite ville dans un contexte de dépendance des tendances globales qui la dépassent et qui sont gérées par les niveaux urbains supérieurs

Si la métropolisation se distingue de la métapolisation en ce sens qu'elle s'inscrit en termes de dynamique à contenu essentiellement économique et politique (c'est-à-dire la

tendance à la concentration des richesses et du commandement dans les métropoles), elle affranchit lesdites métropoles de leurs arrières-pays à qui elles étaient jusque là liées par une relation de dépendance hiérarchique et une intégration de leur fonctionnement social et économique. L'évolution vers une économie d'archipel signe-t-elle la fin du lien entre la ville et son environnement au profit d'une inscription dans des réseaux à l'échelle nationale ou mondiale ?

Il est évident que les métropoles têtes de réseaux ne peuvent se connecter que par le haut, à travers les fonctions de commandement, de conception et de contrôle c'est-à-dire dans une mise en commun des bénéfices de cette dynamique. Quant aux coûts résultant des effets de déstructuration de l'environnement socio-économique, ils restent gérés dans le cadre des rapports hiérarchiques traditionnels, sans que les entreprises, qui participent successivement aux deux rapports (hiérarchique et réticulaire), ne se sentent responsables outre mesure de ces coûts pour les territoires délaissés dont ils ont pourtant eu à utiliser les atouts. L'économie d'archipel se construit sur les ruines de la désintégration des rapports verticaux qui liaient jusque là fortement les espaces métropolitains et périurbains. Les grandes entreprises qui ont plus ou moins façonné le territoire en jouant sur la présence-absence de telle ou telle ressource localisée (main d'oeuvre, ressources naturelles...). le refaçonnent aujourd'hui à l'aune de la flexibilité que le développement des moyens de communication a élargie à l'espace aussi. Les entreprises qui avaient délocalisé, décentralisé des unités de production, ont, avec la crise, développé des stratégies de réorganisation de leur localisation, qui est désormais déconnectée de la présence immédiate de ressources : le moteur de ces stratégies n'est plus tant la proximité spatiale que temporelle. Il s'agit d'être inscrit dans des réseaux et sur des axes de circulation rapides. Les crises locales qui s'ensuivent sont d'autant plus intenses que la délocalisation antérieures, non pas des fonctions de recherche et de décision mais des unités de production, utilisant la main-d'oeuvre locale spécialisée ou à peine qualifiée, n'a pas suscité de réelle dynamique locale qui lui aurait survécu.

La réorganisation des circuits de production se traduit là par le déclin de certains territoires délaissés, sans alternatives. Si quelques grandes entreprises agissent pour sauver quelque peu l'emploi local, beaucoup se considèrent comme de simples usagers des territoires, laissant aux collectivités locales le soin de remédier aux difficultés

consécutives à leur départ. Interlocuteurs privilégiés dans l'expression des tensions relatives au chômage et lieu d'exercice de la solidarité, ces dernières interviennent dans le cadre de leurs compétences propres, de leur initiative propre ou dans le cadre de l'application de programmes nationaux en faveur de l'emploi.

L'espace des petites villes est le lieu d'observation du délitement du lien fondamental qui fonde l'unité du fonctionnement métropolitain, du système d'emploi métropolitain. La hiérarchie urbaine se décline ici en termes de liens fonctionnels dans l'organisation et la structuration du marché de l'emploi. Les mutations de l'économie des petites villes, en bouleversant leur place dans cette hiérarchie, redéfinissent leur rôle dans le maillage territorial (notamment dans leurs rapports avec l'espace rural environnant) mais également, ce qui semble plus déterminant pour leur évolution, leurs rapports à la métropole, qui pilotent véritablement leur devenir. Les trajectoires de ces territoires, plus ou moins dessinées malgré eux, sont donc à intégrer dans l'observation du fonctionnement des marchés de l'emploi très largement soumis à la métropolisation.

2.1. Trajectoires de petites villes dans la dynamique de métropolisation

Les héritages locaux apparaissent comme le principal élément déterminant la réaction des petites villes face aux crises internes et aux mutations environnementales. L'évolution des petites villes comme entités territoriales peut être rapportée à deux ordres de phénomènes qui se rejoignent d'ailleurs :

- . les crises localisées internes affectant leurs fonctions fondamentales (économiques, industrielles) sont des phénomènes à effets directs : telle crise dans l'industrie ou reconversion se traduit par des réductions d'effectifs, des fermetures de sites..
- . les mutations globales affectant l'économie nationale ou régionale et fondamentalement reliées au processus de métropolisation (qu'elles y participent ou qu'elles en découlent), sont des phénomènes à effets indirects en ce sens que ce n'est pas tant l'action directe sur un quelconque aspect de ces territoires qui est menée, mais plutôt une "non-action" c'est-à-dire l'absence

d'action positive en direction de ces espaces. Il s'agit par exemple du simple contournement de certains espaces auparavant intermédiaires dans des flux de diverses natures (démographique, financiers, de services...), qui amorce un déclin plus ou moins rapide.

Ces deux ordres se rejoignent en effet dans le sens où si les mutations globales forcent en quelque sorte le positionnement, délimitant les marges de manoeuvre des petites villes, c'est bien sur la base de leurs capacités objectives, résultat de la combinaison de leurs héritages et de leurs choix de développement plus ou moins contingents.

Les développements qui suivent, bien que se fondant sur l'examen de quelques cas particuliers de petites villes, se veulent de portée générale. Dans le tableau qui a été fait de l'évolution de l'étalement urbain dans la RUL depuis trente ans, les phénomènes de polarisation spatiale et de segmentation des systèmes d'emploi apparaissent liés, les petites villes étant un des lieux d'observation de ces congruences.

Les 46 unités urbaines de cette RUL ne se comportent pas de la même manière au regard des mutations de l'emploi. Sans vouloir en dresser une typologie stricte et rigoureuse au regard des évolutions des systèmes d'emploi locaux, on peut en saisir empiriquement les grandes différenciations. Les éléments distinctifs selon leur positionnement sur une échelle allant de l'inscription forte dans la dynamique métropolitaine (participation) au renfermement (indifférence ou léthargie) en passant par la recherche d'une alternative propre (opposition ou retrait), et cela sans préjuger des retombées de ces positionnements en termes de développement induit. Chaque attitude peut être gagnante ou perdante, elle est fondamentalement inscrite dans la logique des territoires.

L'objet de l'analyse étant de caractériser les territoires face aux processus de métropolisation et d'étalement urbain, les unités observées sont celles qui s'inscrivent bien dans l'aire du fonctionnement métropolitain lyonnais. Bien que présentant des situations différenciées, les petites villes observées ici présentent dans leurs trajectoires des éléments participant d'une même tendance. La valeur heuristique de l'approche en termes

de trajectoires réside là, dans cette possibilité de saisir ces tendances de fond au delà des manifestations localisées que les contingences territoriales modèlent à leur image.

Saisir ces passages de territoires, en l'occurrence de bourgs et petites villes, de leurs places traditionnelles dans l'armature socio-économique locale à de nouvelles formes de structuration de l'espace où ils jouent ou sont amenés à jouer, pris dans la dynamique globale du fonctionnement métropolitain, de nouveaux rôles, nécessite de comprendre dans un même mouvement les dynamiques passées et les héritages souvent moins glorieux de ces espaces. À l'échelle de la région urbaine, ces trajectoires particulières peuvent se réduire à un vaste mouvement de recomposition interne dont le moteur est ce mouvement de conurbation avec des effets certains sur l'évolution structurelle de l'emploi local. Il ne s'agit pas de rechercher dans cet ensemble de territoires qui constituent la RUL, ceux des espaces qui gagneraient par rapport à d'autres dans la grande aventure de la conurbation, mais de voir localement la réalité des bouleversements dans leur traduction territoriale.

Si les territoires ont des trajectoires, alors on peut les approcher comme des individus dont les situations particulières peuvent servir de base pour une vision générale tout comme elles peuvent être spécifiquement mobilisées à des fins d'illustration simple. C'est à mi-chemin de ces deux usages que nous nous arrêterons, le matériau n'étant pas assez important pour permettre de procéder à des généralisations pertinentes alors même que les particularismes locaux ne permettent qu'un usage limitée du cas d'exemple.

Les "trajectoires" reconstruites à partir de l'observation des mutations socio-économiques résument d'une part les tendances qui gouvernent la RUL dans sa dynamique d'étalement urbain et de métropolisation et révèlent de l'autre la position singulière des petites villes dans cette dynamique, de même que l'évolution de leur place et rôle dans la hiérarchie urbaine en recomposition. On peut ainsi analyser la réalité des transformations de l'emploi à travers l'analyse des grandes lignes de l'évolution des catégories socio-professionnelles des actifs résidants dans ces unités urbaines.

Les petites villes présentent globalement une évolution moyenne en termes d'emploi notamment de production, ce qui confirme le rôle de bassin de desserrement de

l'emploi de production métropolitain. Ces évolutions se traduisent dans la structure sociale mais avec un décalage profond. En effet, alors que l'emploi de production et l'emploi industriel sont en croissance, ce sont les catégories socio-professionnelles de cadres et professions intellectuelles supérieures qui connaissent la plus forte expansion dans les petites villes.

En partant d'une approximation des catégories d'emploi qui relèveraient de l'emploi de reproduction sociale (en y regroupant grosso modo les employés, les professions de la santé et de la formation,...), et en faisant l'hypothèse d'une forte localisation résidentielle dans la zone d'emploi local, on peut approcher l'évolution de ce halo d'emplois qui nous intéresse. Si une des manifestations de l'appartenance au marché métropolitain de l'emploi est la possibilité et bien souvent la réalité constatée d'une déconnexion entre lieu de travail et lieu de résidence, l'emploi banal de service qui se développe en réponse aux besoins des métropolitains est fondamentalement lié au territoire et localisé. Cela par la nature généralement précaire de ces emplois qui ne peuvent de ce fait supporter des coûts de mobilité trop importants, et d'autre part si l'on considère que la population locale répondant à cette offre est généralement captive et inscrite dans des configurations d'emploi (et des schémas professionnels) en crise.

2.2. Quelques petites villes de la RUL : entre héritages et métropolisation des trajectoires

On peut parallèlement analyser l'évolution de la structure active et de la structure sociale. Si globalement les petites villes sont passées du rôle de centre administratif ou industriel de commandement à celui de centre de services, avec une diversification de leur offre, cela ne se traduit pas seulement dans la structure de la population active, mais aussi dans le fonctionnement social.

Inscrits dans le schéma de desserrement de l'agglomération lyonnaise, ces territoires subissent des vagues de périurbanisation. Les évolutions de la structure sociale sont lisibles dans celles plus visibles de la composition de cette structure: entre 1968 et 1990, les petites villes connaissent une augmentation des catégories supérieures de plus de 700% tandis que la catégorie «ouvriers» ne connaît qu'une faible évolution. Même si

ces flux portent sur des quantités différentes, les tendances sont significatives de la métropolisation en cours.

Ces évolutions de la structure sociale, de la place et des fonctions des petites villes semblent se différencier principalement au regard des héritages de ces territoires. Les dynamiques de métropolisation s'appuient en effet sur les potentialités des espaces pris dans leur fonctionnement. Si les potentialités locales permettent de développer une dynamique propre, notamment par l'insertion dans des réseaux particuliers, les rapports avec la hiérarchie urbaine peuvent s'établir en termes de complémentarité et non forcément de dépendance. Autrement, le risque est celui de se retrouver réduit à une aire de déversement du trop plein actuel de la métropole et des rejets de la métropolisation, comme ce fut le cas pour les activités productives.

L'évolution de ces territoires peut s'observer en analysant le rapport entre les héritages industriels et la participation aux dynamiques métropolitaines. Les situations de départ sont contrastées malgré un positionnement intermédiaire dans la hiérarchie urbaine. Les inégalités de développement par rapport à l'emploi tiennent pour une part à l'inégale répartition spatiale des secteurs d'emploi. En effet, les territoires présentant dès le départ des secteurs d'emplois tertiaires étoffés (c'est-à-dire les secteurs qui vont connaître une forte croissance par la suite) se voient favorisés. Leurs trajectoires suivent celle de l'évolution structurelle de l'emploi (crise du secteur secondaire et montée des emplois tertiaires) sans en subir les conséquences les plus négatives. Car il apparaît que face à la très forte croissance tertiaire qui profite à presque tous les territoires (à des niveaux certes différents), ce sont surtout les évolutions de la base traditionnelle d'activité qui différencient l'évolution des espaces. L'industrie qui constitue le socle de la structure de l'emploi dans la plupart des petites villes de la région lyonnaise est en crise. Son implantation locale et la diversification des secteurs d'activité déterminent la capacité de réaction de territoires sans prise véritable sur ces mutations. Si l'emploi industriel est en régression, il faut pouvoir trouver dans les autres secteurs des éléments de compensation, les effets du desserrement industriel (même si le mouvement se maintenait) n'assurant plus la relève. Mais l'emploi industriel représente parfois la seule activité traditionnelle, transformant sa crise en une crise globale de l'emploi dans les petites villes. Le tertiaire de compensation se développant surtout dans les métropoles,

les petites villes n'en bénéficient que marginalement, à travers par exemple le développement d'emplois de reproduction sociale, dans le cas d'une intégration au fonctionnement du système métropolitain.

Il y a ainsi un mouvement conjoint de métropolisation et de redéfinition des fonctions des petites villes dans le maillage territorial : si elles n'exercent plus leur rôle traditionnel d'encadrement de l'espace rural, elles ne laissent pas pour autant un vide entre celui-ci et la grande ville. Comment se maintiennent-elles et à quoi servent-elles alors dans le maillage territorial ?

L'éclatement de la ville par étalement, si elle ne gomme pas toute référence à une centralité forte, en redéfinit les caractéristiques. De nouvelles centralités apparaissent, y compris par changement d'usage : à une centralité d'encadrement succède une centralité de services. Car l'exercice traditionnel de ces fonctions d'encadrement et d'organisation de l'arrière-pays est pris dans le même mouvement général d'étalement urbain, et oscille entre renforcement, résistance et délitement. Tout comme les effets de la crise industrielle se révèlent intenses pour les villes industrielles et en particulier mono-industrielles, les effets des mutations des systèmes d'emploi frappent durement celles des petites villes inscrites dans un rapport de dépendance forte avec la métropole et qui n'ont pas su développer d'abord et conserver par la suite une certaine diversité fonctionnelle.

L'inéluctable métropolisation, si elle n'aboutit pas à une dilution des rapports de proximité spatiale, rendra tout de même difficile le positionnement des territoires intermédiaires notamment les villes moyennes et secondaires selon Ascher. Dans un système urbain métropolarisé, le rôle et la place des villes intermédiaires, a fortiori des petites villes, se réduit le plus souvent à celui de lieu de desserrement, de diffusion de la mégapole. Autrement dit, la métropole trop pleine se déverse dans les espaces intermédiaires qui, de toutes façons, n'ont plus de rôle actif majeur dans la structure urbaine. Si le temps n'est pas si loin où les effets conjugués de la déferlante fordiste et des incitations à la décentralisation avaient donné un coup d'accélérateur au développement de certaines zones par le "déversement" d'activités et de structures institutionnelles, les mouvements actuels ressemblent bien souvent à un retour de balancier.

C'est là une illustration du passage opéré d'un modèle urbain hiérarchisé de manière organique (liaisons fonctionnelles, dépendances strictes, hiérarchie verticale à sens unique) à un modèle flexible (liaisons réticulaires, relations systémiques, hiérarchies variables flexibles). Les relations ne sont plus déterminées à l'avance par des caractéristiques stables, des attributs fixes comme la taille, les fonctions de centralité, d'autorité... mais se redéfinissent à chaque fois, en fonction de la configuration du réseau dans lequel ces rapports s'inscrivent et de la position de chacun par rapport aux éléments de la négociation. Du point de vue de l'emploi, l'offre de travail doit être la plus large possible pour que la ville puisse continuer à jouer un rôle de relais dans les processus migratoires. C'est ce que n'ont pu faire les centres de mono-industrie qui avec la crise de leur unique domaine d'activité, se retrouvent le plus souvent à la marge des courants d'échange et de mobilité. A cela s'ajoute un mode particulier de redistribution des activités avec une attraction-polarisation des activités en expansion dans les centres urbains parallèlement à un desserrement des autres activités.

Le monde de l'entreprise imprime au territoire ses caractéristiques et ses méthodes, sans que les territoires aient les mêmes possibilités : ils ne peuvent ni disparaître, ni même se délocaliser. Après la petite ville centre dynamique, la petite ville gestionnaire du précaire ? En attendant une hypothétique reprise, il faut bien gérer ce qui arrive (l'emploi de reproduction sociale) c'est-à-dire ceux qui arrivent (les métropolitains néo-périurbains).

Bibliographie

- Maruani M., 1993, *Sociologie de l'emploi*, Paris, La Découverte,
- Ascher F., 1995, *Métapolis ou l'avenir des villes*, Paris, O. Jacob
- J-P. Laborie, J. Renard (édition préparée par), 1997, *Bourgs et petites villes*, Toulouse, Presses universitaires du Mirail, 471p.
- Bonvalet C., Merlin P., 1988, *Transformations de la famille et habitat*, Paris, INED, travaux et documents, cahier n°120,
- *Logement, mobilité et populations urbaines*, 1994, Paris, INED
- Demazière D., Dubar C., 1997, *Analyser les entretiens biographiques. L'exemple de récits de vie*, Nathan, 350p.
- Castel R., 1995, *Les métamorphoses de la question sociale, une chronique du salariat*, Paris, Fayard, 490p.
- *Géographie sociale* n°11, 1991, "Dynamiques urbaines", Caen, 455p.

Deuxième partie

***Nouvelles polarités:
stratégies de grandes surfaces et
pseudo-système d'emploi***

Les plates-formes commerciales périphériques dans la RUL

Géographie et économie

des plates-formes commerciales périphériques

de la RUL

par Virgine Bourdin et Martin Vanier

En 1966, trois ans après celui d'Annecy, s'ouvrait le premier hypermarché de la région lyonnaise, le Carrefour de Vénissieux. Trente ans plus tard, le commerce de grande surface a définitivement pris le pas sur le commerce traditionnel, dans l'ensemble de la RUL, comme partout en France et dans la plupart des pays industrialisés. Dans la RUL, les grandes surfaces contrôlent largement plus des deux-tiers du marché du commerce alimentaire, et plus de la moitié de celui du commerce non-alimentaire. Elles ont imposé un renversement des polarités commerciales, puisqu'elles sont situées à 85 % en périphérie, en moyenne régionale. Dans l'agglomération lyonnaise, la dernière "enquête ménages"¹ disponible (1996) intronise la plate-forme commerciale de Champ du Pont, centrée sur le Auchan de Bron - St-Priest², comme le

¹ Les enquêtes sur les comportements d'achat des ménages sont conduites par les CCI, à intervalle régulier (à Lyon : 1973, 1976, 1980, 1986, 1991, 1996). Réalisées sur des périmètres, et des découpages, à chaque fois différents, et qui tendent d'ailleurs à se rapprocher de l'aire de la RUL, elles posent d'insurmontables difficultés de comparaison. D'un intérêt commercial stratégique (ce qui limite leur accès de façon drastique) et malgré leur coût très élevé, elles ne comportent aucune information sur l'emploi, signe que ce sujet n'est pas forcément une priorité pour tout le monde.

² A noter le positionnement du magasin Auchan à cheval sur la limite communale entre Bron et St Priest, de sorte que le partage communal des caisses, matérialisation de la production des richesses fiscalisables, donc de la T.P., soit strictement équitable.

premier pôle commercial en chiffre d'affaires de toute l'agglomération, devant le centre commercial de la Part-Dieu et devant l'ensemble commercial de la presqu'île.

Ce bouleversement économique, sociologique et géographique a été raconté avec brio par René Péron dans "La fin des vitrines"³. Il appelle quelques données générales pour bien prendre la mesure du triomphe de l'oligopole de la grande distribution dans l'économie et la géographie commerciale d'une aire urbaine comme la RUL. Puisque l'information sur l'emploi est la grande absente de toute littérature sur le sujet (aussi bien l'information de la presse professionnelle, celle des observatoires comme les ODEC, C.C.I. ou les agences d'urbanisme, que celle qu'on peut tirer de la production universitaire d'études et de recherche), on s'efforcera d'entrer dans notre sujet, en montrant comment on est passé assez rapidement des "centres commerciaux régionaux" aux "plates-formes périphériques", et d'en venir ainsi aux concentrations éclatées (d'emplois, d'établissements, de flux) que cette multipolarité commerciale dessine. Enfin, il s'agira de proposer une grille de lecture, sous forme de concepts et d'une typologie, pour se préparer à comprendre comment s'organisent, autour du système des plate-formes commerciales, mobilités professionnelles et mobilités résidentielles.

Méthodologie de la constitution d'une base de données sur le commerce de grande surface dans la RUL.

Il y a un peu moins de mille établissements de type "grande surface de distribution commerciale" dans la RUL, alimentaire et non-alimentaire (carte 21). En principe, les données compulsées distinguent les établissements selon leur taille (de 400 à 2499 mètres carrés : supermarchés et "grands magasins spécialisés" (GMS) ; plus de 2 500 mètres carrés : hypermarchés et certains GMS de très grande taille comme Castorama, Leroy Merlin...), et selon leur activité (grande surface généraliste à dominante alimentaire, et grande surface spécialisée : équipement de la personne, équipement de la maison, loisirs, bricolage, jardinerie, surgelés, etc., en considérant le hard-discount comme une spécialisation).

Un travail de collecte des informations suivantes a été entrepris pour la totalité de ces établissements : nom de l'enseigne, grand groupe de distribution, code APE, nature de l'activité, estimation de l'effectif employé, nombre de mètres carrés, adresse, date de création. Les chiffres d'affaires consolidés, le nombre et la nature des petits magasins rassemblés dans les galeries commerciales connexes aux hypermarchés ont également été collectés.

La difficulté majeure a résidé dans la constitution d'une base de donnée homogène dans ces informations sur un périmètre tel que la Région Urbaine de Lyon. Ce travail a nécessité le croisement de plusieurs sources d'information issues de périmètres différents. Ainsi, ont été compulsés les annuaires de la grande distribution (Point de vente. L.S.A.), les annuaires entreprises de la CCI, les fichiers de la DGCCRF et la liste des établissements de plus de 400m² réalisée par l'Observatoire Départementale de l'Équipement Commercial (ODEC).

Ce travail de collecte et d'harmonisation de l'information a été réalisé par Virginie Bourdin.

³ Editions de l'ENSC, 1993.

1. Le triomphe de l'oligopole de la grande distribution.

Les derniers palmarès de la presse économique désignent la grande distribution comme étant actuellement en France le secteur à la plus forte rentabilité capitalistique. Au classement de la "création de richesses" (dernier euphémisme pour parler du profit) de la revue "L'Expansion" (novembre 1996), Carrefour (1er), Promodès (7ème), Castorama (11ème) et Docks de France (15ème) rivalisent avec les groupes du luxe (LVMH, Hermès), de l'industrie à haute valeur ajoutée (Roussel Uclaf, Air Liquide) ou de la communication (TF1). Parmi les 8 premières fortunes françaises (enquête "Challenge" de juillet 1997), on trouve les familles Mulliez (Auchan), Defforey (Carrefour), Fournier (Carrefour) et Halley (Promodès).

Derrière les 80 enseignes "alimentaires" que les Français peuvent rencontrer sur le territoire, se tiennent six groupes, pour la plupart familiaux, qui contrôlent 85 % du marché de la grande distribution alimentaire :

Carrefour - Comptoirs modernes	18 % du marché
Auchan - Docks de France	14 %
Leclerc	14 %
Intermarché	13,5 %
Casino - Francap	12,5 %
Promodès	12,5 %

Le récent rachat des Docks de France (Mammouth, Maximarché, Suma, Atac...) par Auchan, et la tentative d'O.P.A. de Promodès sur Casino (dont la réussite aurait renversé la hiérarchie actuelle) montrent l'intensité du combat au sein d'un secteur qui est largement passé des stratégies de croissance interne (désormais hypothéquée par les soubresauts de la réglementation en matière d'urbanisme commercial qui tend à figer les positions acquises, et plus fondamentalement par la saturation du marché), à des stratégies de croissance externe, indispensable pour se lancer dans la bataille capitalistique internationale. L'oligopole se restreint, la "ville Auchan" (ou ses concepts concurrents) étend son emprise, ce qui n'est pas sans évoquer, sous une nouvelle version, une certaine "monopolville".

Parmi les 970 établissements de grande surface (tout commerce) qui quadrillent la RUL, 5 enseignes font plus de 50 % du marché alimentaire, et il doit en être à peu près de même dans certains secteurs non-alimentaires (bricolage, électroménager, sport...). Il s'agit de positions forcément récentes : de 1973 à 1991 le nombre de supermarchés généralistes a été multiplié par 5, celui des hypermarchés par 2, et celui des grandes surfaces spécialisées par 2,5.

Depuis 1991 (c'est-à-dire entre les deux dernières "enquête ménages"), la croissance s'est limitée aux supermarchés (notamment aux hard-discounters) et aux grandes surfaces spécialisées. Le nombre d'hypermarchés s'est maintenu à 30. La stabilisation du nombre d'hypermarchés est à mettre en parallèle avec le gel des implantations périphériques soumises aux Commissions Départementale d'Equipeement Commercial. Dans ce contexte, le développement privilégié de surfaces commerciales inférieures au régime des CDEC tels que les hards discounters et les GMSS reflète l'état actuel des rapports de pouvoir entre acteurs privés et publics autour de la planification commerciale. Au delà de l'évolution quantitative de l'appareil commercial de la RUL, la dynamique amorcée témoignent davantage d'une restructuration qualitative du tissu commercial périphérique.

Le poids de l'oligopole de la grande distribution dans l'emploi commercial est mal connu. En Rhône-Alpes, ce poids est estimé par l'INSEE à plus du tiers de l'emploi de commerce de détail, ce qui, pour la RUL équivaut à environ 25 000 emplois. Il s'agit donc d'un secteur d'emploi encore relativement léger, compte tenu du million d'emplois que représente la RUL. Si l'exceptionnelle croissance des années 1980 (+ 82 % d'emplois dans le commerce de grande surface, pour toute la région Rhône-Alpes, de 1982 à 1990) a dû se ralentir avec le rythme d'ouverture de mètres carrés nouveaux, il n'en reste pas moins que la grande distribution conserve une dynamique d'embauche qui n'a pas beaucoup d'équivalent.

Cependant, ces dernières années, le passage de la récession et d'autres facteurs de fond ouvrent une période nouvelle. Du développement extensif des vingt-cinq premières années, on est en train de passer à un développement par la spécialisation des établissements, la diversification de l'offre sur les sites rassemblant ces établissements, et... l'internationalisation des groupes, comme on l'a vu. Dans la RUL, les dépenses commerciales n'ont progressé que de 15 %, en francs constants, de 1985 à 1995. Pire encore : cette progression est portée uniquement par le nombre de ménages consommateurs, car en 1996, pour la première fois en 23 ans d'"enquêtes ménages", la dépense moyenne par ménage est en chute. On pressent ce que cette recherche, par les groupes de la grande distribution, d'un second souffle dans leur marche triomphale peut avoir comme conséquence sur le marché de l'emploi commercial : à la phase extensive de l'embauche en masse, et le plus souvent sur des contrats stables, du personnel formant le noyau "productif" de l'entreprise, à commencer par les caissières, a sans doute commencé à succéder une recherche de diversification des métiers, des qualifications, et des statuts, à même de correspondre aux objectifs stratégiques précédents.

2. Des "centres commerciaux régionaux" aux plates-formes commerciales périphériques.

A l'heure de la "ville émergente", à moins qu'il faille parler de "non ville émergée", alors même que l'on tente de restaurer les liens entre la grande distribution et la ville par l'introduction d'un regard différent sur les périphéries urbaines, il nous semble important de considérer les formes concentrées du commerce dans leurs approches plurielles de l'espace économique et urbain. La compréhension des logiques commerciales, aujourd'hui largement déployées aux marges de nos villes, nécessite plus que jamais cette mise en perspective.

Au delà des discours de "mésentente" et de dissociation du fait commercial et urbain, la première implantation d'un hypermarché, au bord du centre ville d'Annecy en 1963, dit assez que, dans l'esprit d'un certain nombre de grands distributeurs, le divorce d'avec la "vraie ville" n'est pas la condition sine qua non de réussite du commerce de grande surface. Le concept de centre commercial régional, qui apparaît à Parly 2 en 1969, est la tentative de concevoir la concentration commerciale de grande distribution comme un lieu urbain, susceptible de trouver sa place dans la ville dense, ou près d'elle. Dans les années 1970, la réalisation de tels centres commerciaux au centre des villes, couplés dans la plupart des métropoles d'équilibre avec un centre directionnel d'administrations et de sociétés, a marqué l'apogée de cette stratégie de localisation. La localisation de ces centres commerciaux, cantonnés physiquement dans un rôle de proximité, répondait au contexte réglementaire fondé sur la doctrine de ne pas affecter l'ordre spatial organisé autour de la prééminence du centre ville⁴. Sauf exception (comme le complexe "Grand Littoral" à Marseille) cette stratégie n'a plus matière, ni foncière, ni économique, à se poursuivre.

Parallèlement à ce modèle de lieu de consommation qu'était, et que reste largement, le centre commercial régional (Part-Dieu à Lyon, Centre II à St.-Etienne, Grand'Place à Grenoble, Le Polygone à Montpellier, Centre Bourse à Marseille, etc.), les enseignes ont poursuivi dès le début des années 70 une stratégie de périphérisation. Les choix de se placer "hors la ville", le long des autoroutes n'ont pas obéi qu'à des impératifs d'accessibilité. Il a également été motivé par réaction aux pratiques des collectivités locales et des aménageurs exigeant des surcharges foncières considérables, dans les ZUP par exemple. Aux cours des années 1968-1974 s'installe alors en périphérie la structure spatiale qui va servir de matrice aux

⁴ Les premières générations de "centres commerciaux" sont issues de la réglementation de 1961 et des commissions du 4ème plan en 1963

regroupements ultérieurs de grandes et moyennes surfaces en périphérie. La rapidité et la diffusion de ce modèle va s'étendre rapidement et l'emporter facilement face au modèle concurrent des centres commerciaux régionaux, introduit non par les distributeurs eux mêmes mais par les promoteurs immobiliers. La transposition " clef en main " du modèle américain était peu adapté aux périphéries françaises.⁵

D'un côté, près du centre, le complexe intégré et son urbanisme de dalle, construit sur son parking, accessible par le réseau de transport en commun, le cas échéant en site propre, immense boîte avec son lavis de galeries sur plusieurs niveaux, de placettes, avec fontaines et plantations sempervirentes, censées recréer l'urbanité de la rue commerçante, l'artificialité en prime. Les grands magasins de marque (Galeries Lafayette, Habitat, FNAC...), la multiplicité des petits détaillants, dont les très nombreux franchisés, mais aussi les doubles des boutiques des commerçants indépendants du centre traditionnel qui ont tout intérêt à tenter de s'insérer dans ce lieu concurrentiel, la qualité de l'espace "public" des galeries, tout cela signifie une stratégie commerciale qui vise des ménages de plusieurs catégories sociales. Pour les usages ludiques, les catégories aisées fréquentent de préférence les galeries des centres commerciaux régionaux, les rues et les centres commerciaux intégrés de centre ville (plutôt que les plates-formes périphériques basiques). Les catégories modestes fréquentent pour leur part les complexes commerciaux prestigieux de centre ville mais surtout pour flâner, réservant leur achats à l'hypermarché et à quelques fast-foods et boutiques franchisées de la plate-forme commerciale périphérique. Au final, les centres commerciaux régionaux répondent en partie à une fréquentation de proximité, celle des quartiers les plus proches, et en partie à une fréquentation plus exceptionnelle, par exemple à l'occasion des fêtes ou pour des achats spécifiques, fréquentation qui draine la clientèle d'une très large aire géographique, d'où leur nom.

De l'autre côté, à la périphérie de l'agglomération, les plates-formes commerciales, dont les formes, les processus de formation, les stratégies commerciales, les rythmes et les types de fréquentation sont tout autre. Elles sont construites dans des espaces de circulation exclusivement automobile, le long d'un axe de grande circulation ou autour d'un noeud de type échangeur de voies rapides. Elles constituent un ensemble de volumes très "renseignés", au milieu de nappes de parkings, où l'espace public est souvent réduit à presque rien. Au delà

⁵ Péron R., L'urbanisme commercial à la française : quels agréments ?, in les Annales de la Recherche Urbaine, n°78, mars 1998, p5-11.

de ces caractères généraux, on distingue trois formes de plates-formes commerciales périphériques. Les plates-formes dont la vocation première consiste à répondre aux besoins hebdomadaires de ravitaillement alimentaire. Construite, tant bien que mal, autour d'une locomotive alimentaire, les grandes surfaces spécialisées sont peu nombreuses ce qui confère à cet ensemble commercial un rôle de proximité. Les plates-formes dites planifiées sont également organisées autour d'une locomotive alimentaire qui, après extension de son offre non alimentaire dans la galerie marchande, a su s'entourer d'un tissu de GMSS assez diversifié. Ces plates-formes planifiées, fonctionnant comme un seul espace où le consommateur est tenté de céder aux achats associés, sont issues d'une stratégie d'inscription territoriale (par une maîtrise foncière et un traitement qualitatif des espaces intérieurs extérieurs) qui tend à les apparenter aux centres commerciaux de centre ville. Enfin, les plates-formes que nous qualifierons de districts commerciaux, rassemblent un nombre important de grandes et moyennes surfaces spécialisées autour d'une locomotive non alimentaire. La stratégie commerciale de ces districts se fonde totalement sur l'établissement d'une corrélation entre la garantie d'un prix bas et la mise en scène de la négation de l'espace.

En matière d'emploi, il est probable, que le marché de l'emploi, pour ce qui concerne les grandes surfaces, diffère peu entre les CCR et les plates-formes. En matière de relation avec l'évolution de la ville en général, les deux sujets nous semblent différents. Les CCR se trouvent désormais impliqués dans la question générale de l'évolution des centres villes, qu'ils ont contribué à étendre. Les plate-formes, bien que nées à peu près à la même époque et dans le même mouvement de concentration des entreprises de commerce, participent d'une lecture nouvelle de la périphérie, dont elles sont les pôle structurants. C'est pourquoi, et malgré le poids de la Part-Dieu à Lyon et de Centre II (Auchan) à St.-Etienne, nous ne retiendrons ici, comme concentrations commerciales dans la RUL, que les seules plates-formes périphériques.

Tableau III

Les plates-formes commerciales de la RUL

Toponyme	Commune (Département)	Enseigne "locomotive" (date de création)	Autres grandes enseignes	Superficie commerciale totale (en m ²)	Nombre de G.M.S. (supérieur à 400 m ²)	Nombre de magasin (Inférieur à 400 m ²)	Effectif employé estimé	Chiffre d'affaire consolidé estimé (MF) 96
/	Vénissieux	Carrefour (86)	Casino, Intermarché, Babou	19 000	11	10	1000	/
RN6 Est	St Priest, St Bonnet de Mure, St Laurent de Mure (69)	Conforama	Intermarché, Cuir Center, But	84 400	61	/	700	1205
Caluire 2	Caluire (69)	Auchan	Courr, Darty	23 000	5	43	600	/
Pérolier	Ecully	Carrefour (72)	Decathlon, Botanic	26 000	5	85	1100	1917
Monthieu	St Etienne (42)	Casino (72)	Obi, Darty, Go sport	37 759	26	29	400	/
RN6 Nord	Limonest (69)	Darty (75)	Conforama, Spatial Cuisine	57 500	40	/	600	862
Deux Vallées	Givors (69)	Carrefour (76)	Castorama, Gemo, But	30 300	23	40	750	1320
Beraudière	La Ricamarie (42)	Casino (76)	Castorama	21 000	6	31	350	/
Porte des Alpes	Bron-St Priest (69)	Auchan (81)	Ikea, Boulanger, Decathlon	35 000	10	56	1500	3246
Saint Genis 2	St Genis Laval (69)	Auchan (81)	BHV, Rallye	29 000	5	77	550	/
/	Villefranche (69)	Casino (82)	Castorama, Dia, But	30 000	21	/	450	/
Rataneux	Villars (42)	Auchan (85)	Courr, Espace Enchanté	28 000	2	44	650	/
Porte de Lyon	Dardilly (69)	Auchan (86)	Castorama, BHV, Boulanger	19 000	8	35	900	/
/	Isle d'Abeau (38)	Carrefour (86)	Bote a outils, Botanic, Intersport	18 000	4	37	400	/
Sept Chemins	Vaux en Velin (69)	Continent (88)	Gemo	23 400	2	36	450	727
/	Bourgoin (38)	Leclerc (88)	Lidl, Gemo, Monsieur Bricolage	16 000	4	10	300	/
Beynost 2	Beynost (01)	Leclerc (90)	/	18 500	1	35	400	/
/	Salaise sur Sanne, Péage du Roussillon (42)	Continent (91)	Stoc, Hyper aux vêtements, Vive le Jardin	15 200	10	12	700	/

(Source: Base de données RUL)

Cette base de données amène les analyses suivantes :

- une plate-forme commerciale constitue une concentration forte d'emplois, de l'ordre du millier d'emplois pour les sites qui sont à l'interface de l'agglomération et du périurbain, entre 300 et 500 emplois lorsqu'il s'agit de l'équipement d'un centre secondaire plus éloigné du coeur de l'aire urbaine (Bourgoin, Villefranche). Dès lors, et compte tenu de la raréfaction des grands établissements industriels, les plates-formes commerciales sont un peu à l'espace de desserrement urbain ce que les usines des années 1920 à 1960 étaient à la ville des faubourgs.

- . la petite vingtaine de plate-formes recensées ne concentre malgré tout qu'un tiers de l'emploi commercial de grande surface, lequel, on l'a dit, s'est beaucoup développé par la diffusion des supermarchés généralistes et d'autres moyennes surfaces spécialisées près des centres urbains périphériques de l'aire urbaine.
- . l'exploitation progressive de la plupart des sites intéressants de la RUL, en terme d'accessibilité, de lisibilité, de bassin de chalandise, a multiplié les plates-formes, jusqu'en 1990. Il s'en suit une certaine dispersion de la géographie commerciale de la grande distribution. La plate-forme périphérique moyenne (entre 25 000 et 30 000 m²) est très loin des dimensions de la Part-Dieu (220 000 m²), mais il n'y a qu'une Part-Dieu, et déjà 18 plates-formes périphériques.
- . la lutte entre groupes n'en est que plus vive, et tend à se résumer à un duel entre Carrefour et Auchan, dans l'agglomération lyonnaise, entre Auchan et Casino, à St-Etienne, Leclerc préférant une stratégie d'intercalation. Tout devrait se jouer désormais dans les choix de rénovation et d'évolution permanente de ces plate-formes, dont les rentes de situation ne sont jamais définitivement acquises.

En 24 ans, se dessine un incontestable mouvement de glissement des plate-formes vers l'extérieur : d'Ecully à Dardilly, de Vénissieux à St-Priest, de St-Etienne à Villars, de Caluire à Rillieux-la-Pape ou Beynost. Mais la mise en place du dispositif métropolitain de la grande distribution ne se résume pas à cette logique, car il y a des anticipations (Givors, en position sur les flux Lyon - St-Etienne dès 1976), ou des retours en limite d'agglomération (Vaulx-en-Velin, 1988). En fait, tout dépend de l'armature des voies rapides, et l'évolution du schéma routier de la RUL est un facteur explicatif primordial. Une typologie de ces 18 plates-formes selon leur seule position dans l'aire urbaine est possible (carte 22), mais pas suffisamment significative au regard de notre problématique de la segmentation de l'espace de conurbation.

Une interprétation plus complète de ce système des plate-formes de la RUL appelle d'autres considérations.

3. La plate-forme, le bassin, l'autoroute et le "Rulien".

Selon la dernière "enquête ménage" de la CCI de Lyon, "75 % des ménages font plus de 50 % de leurs achats hors de leur bassin de vie" ⁶. En dépit de la multiplication et de la dispersion croissante des pôles attractifs, que sont les plates-formes commerciales, dans tous les secteurs et sur tous les axes principaux de la région urbaine, la mobilité des consommateurs s'accroît : l'offre accentue les déplacements, plutôt qu'elle ne fixe la clientèle. Des cartes de chalandise par espaces commerciaux montrent même que les espaces les plus densément ponctués de plates-formes commerciales sont ceux où les déplacements de consommateurs, de zone à zone, sont les plus nets. Mais elles annoncent aussi des différenciations importantes dans le fonctionnement de l'attraction commerciale. Si nous nous attardons maintenant sur ce fonctionnement, c'est parce que nous gardons l'hypothèse que les logiques de la mobilité du consommateur, celles de la mobilité de l'employé, et celles de la mobilité de l'habitant sont étroitement liées entre elles, dans des contextes socio-spatiaux qu'il s'agit donc de différencier au sein de la RUL. Avant d'interroger ces contextes par l'enquête de terrain, pour ce qui concerne l'emploi essentiellement, nous tenterons de proposer une grille de lecture du système des plates-formes commerciales.

Globalement, ce système se construit actuellement au bénéfice de la deuxième génération de plate-formes, situées sur le front de l'urbanisation, à l'interface entre banlieue agglomérée et périurbain discontinu. Elles captent à la fois une part croissante de consommateurs de la ville agglomérée, aux dépens du commerce traditionnel et des centres commerciaux régionaux, et une part des nouveaux habitants du périurbain lointain, qui ne se satisfont pas en totalité des plates-formes proches des agglomérations relais. Enfin, les consommateurs les plus proches des plates-formes d'interface sont de moins en moins nombreux à se rendre dans le centre-ville métropolitain. On a donc une couronne de plates-formes qui profitent du double avantage de l'accessibilité optimale, comme les plates-formes plus lointaines (mais pour combien de temps ?), et d'une haute densité habitante, comme les plates-formes de banlieue ou les CCR.

Ceci dit, on ne peut s'en tenir à cette seule lecture spatiale, et faire abstraction des stratégies commerciales des enseignes. L'observation empirique et les résultats d'enquêtes de terrain nous incite à distinguer deux grands types de plates-formes commerciales,

correspondant à deux stratégies économiques plus qu'à deux types de position dans l'espace, et ayant des conséquences majeures sur les politiques du personnel.

Un premier type rassemble des plates-formes qui regroupent des enseignes dont l'argument commercial privilégié reste le prix. La recherche du prix sans concurrence entraîne les conséquences que l'on sait sur la gamme des produits, leur diversité, le service commercial, la qualité du magasin... et les conditions de travail, les salaires, la qualification des postes de travail. On reconnaît là les caractéristiques premières de la grande distribution, qui ont fait la fortune des principaux groupes, comme Leclerc et Carrefour, à leurs débuts. On sait que l'évolution des aspirations des consommateurs, et les stratégies d'élargissement de la clientèle de la part de la plupart des groupes dominants, ont amené à dépasser cette conception primaire de la grande distribution. Mais elle subsiste dans de nombreux cas, voire se redéveloppe sous de nouvelles formes (hard-discount). Elle constitue sans doute un point de départ obligé pour les plates-formes les plus récentes (celles du périurbain lointain et des petites villes) qui doivent commencer par se constituer un bassin de chalandise, avant tout grâce à l'argument du prix. On la retrouve dans la plate-forme hyperspécialisée de la RN6 (la route du meuble), où la diversité dans une même famille de produits est réelle, mais où l'effet de "district commercial" implique une concurrence des prix exacerbée. Enfin, il est clair que dans les communes les plus populaires, avec une forte population ouvrière (Beynost, Vaulx-en-Velin, Vénissieux...) sont les territoires privilégiés de cette politique commerciale.

Dans ce cas, l'attractivité de la plate-forme reste limitée à un bassin précis (sauf dans le cas particulier de la "route du meuble"), avec lequel s'établissent des relations d'étroite dépendance. La plate-forme commerciale ne cherche pas à capter de clientèles lointaines, et les habitants extérieurs à sa zone d'influence directe ne trouvent pas d'intérêt particulier à la fréquenter. On est dans un système relativement cloisonné, qui est vraisemblablement aussi celui de l'emploi. En effet, la faible valorisation des établissements de ces plates-formes les rend peu attractifs pour un emploi durable, sinon pour des raisons de proximité.

L'autre type de plate-forme nous ramène au débat sur les différences entre centre commercial régional et plate-forme de périphérie. Ce que certaines plates-formes sont en train de conduire, c'est une stratégie audacieuse pour les instituer en "centre commercial régional de

⁶ Nous laissons à la CCI le soin de préciser la notion de "bassin de vie" au sein d'une aire de conurbation comme la RUL. Nous retenons simplement le fait que la proximité n'explique plus les comportements dominants d'achat pour une majorité de la population ruliennne.

périphérie", grâce à la diversification des produits et des services, à l'extension des galeries commerciales qui deviennent centrales dans l'organisation des lieux, et à l'attention à tout ce qui pourra diversifier la clientèle vers des ménages plus solvables. Le passage de la plate-forme "Porte des Alpes" (Auchan) devant le CCR de la Part-Dieu, dans le classement des chiffres d'affaires consolidés, est à cet égard un signe fort. A partir de là, la plate-forme dite périphérique devient d'intérêt métropolitain, voire régional dans le cas de la Porte des Alpes qui bénéficie de la présence d'Ikéa. D'où sa position directe sur le réseau régional des autoroutes, ce qui est loin d'être le cas de toutes les plate-formes.

Au plan des emplois, on peut attendre de cette stratégie, d'une part une diversification des métiers qui implique un élargissement des aires d'embauche, d'autre part un comportement plus mobile des employés qui entrent dans des réseaux d'établissements où les normes d'emploi sont les mêmes, aux quatre coins de l'agglomération. En clair, ce type de plates-formes concourt pleinement au fonctionnement de la métropole, tant pour ce qui est des flux de consommateurs, qu'en ce qui concerne les trajectoires professionnelles, qui, un jour ou l'autre, d'une façon ou d'une autre, ne sont pas sans conséquence sur les trajectoires résidentielles.

Conclusion

Au total, cette grille de lecture de deux cas types nous ramène à l'hypothèse centrale de la segmentation de la métropole. Si on la voit bien à l'oeuvre dans le premier cas de figure, celui qu'on pourrait risquer de qualifier de "plate-forme du pauvre", on doit reconnaître que dans l'autre cas, ce sont au contraire des logiques d'élargissement et de décroisement des comportements (d'achat, d'emploi, de vie métropolitaine en général) qui semblent s'imposer. Mais on n'aura garde d'oublier qu'à l'intérieur de ces logiques qui dominent, il en est d'autres qui sont toujours en décalage avec elles. La plate-forme périphérique, même de réputation régionale, est toujours le lieu de fréquentation de proximité de son plus proche territoire. Elle n'échappe pas à l'influence locale, que celle-ci se manifeste par une attente commerciale, une disponibilité à l'embauche, ou une simple fréquentation de "l'espace public". Lieu métropolitain par excellence, elle n'en reste pas moins le point de ralliement favori d'un quartier, même, et surtout, si ce quartier n'est qu'un vague ensemble de lotissements et de cités. Quant aux politiques d'embauche, elles ne sont pas toutes intégratrices et se réservent, comme on l'a vu à propos des trois établissements Carrefour de l'agglomération lyonnaise, des volants de flexibilité pour toute une gamme de fonctions.

Inversement, les plates-formes plus petites, plus récentes, plus lointaines, ou prises dans un environnement plus pauvre, ne sont pas condamnées à végéter dans d'étroits bassins de clients-employés-usagers, segmentant la métropole. Cela dépend beaucoup des décisions stratégiques des entreprises, qui peuvent être amenées, à cause d'une opportunité nouvelle (accès amélioré, volonté publique de requalification du côté des banlieues, ou développement accéléré du côté du périurbain), à vouloir se repositionner dans la socio-géographie de la grande distribution.

L'hypothèse de la segmentation n'est pas un jugement a priori sur les résultats de ce jeu de go perpétuel, mais une position pour accéder à la complexité de processus qui se tissent entre l'évolution de la grande distribution, avec ses emplois, et celle de la ville périphérique, avec ses habitants.

La double polarisation des plates-formes commerciales périphériques

Par Virginie BOURDIN

Le rôle polarisant des plates-formes commerciales périphériques est un fait bien connu des consommateurs que nous sommes. Leur engorgement, notamment à la veille des week-end, ne manque cependant jamais de nous surprendre. Au delà de cette connaissance empirique, que l'on soit consommateur ou employé, ces temples de la consommation s'affichent de plus en plus comme d'incontournables portes d'entrée dans la société métropolitaine. Lieux d'apprentissage de la consommation¹, lieux de travail pour des milliers d'employés, ces plates-formes animent, par leurs stratégies commerciales hétérogènes, des mobilités et pratiques d'achats de plus en plus complexes sur fond d'aires de chalandise enchevêtrées. Ces dynamiques participent à l'édification d'un maillage de « territoires en réseaux »² à la périphérie des villes, aux polarités multiples et concurrentielles, qui structure et déstructure les espaces métropolitains. Cette recherche de différenciation des stratégies commerciales semblent par ailleurs prendre appui sur des règles de gestion du personnel floues, non établies, flexibles. Alors que certaines plates-formes commerciales mènent une politique d'élargissement de la gamme de biens et de services, d'autres glissent vers un discount

¹ Baudrillard J., 1970, *La société de consommation de masse*, Paris, Editions Denoël, 316p.

² Veltz P., 1996, *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, Paris, PUF, 262p..

commercial s'accompagnant d'un «discount social»³. Cette forme de gestion sociale, construite sur le contournement des conventions collectives et des règles de droit au travail (heures supplémentaires non payées, absence de formation, multiplication des contrats à durée indéterminée, etc.) produit un fort turn over. Elle trouve sa pleine expression dans les magasins où l'absence de services rendus aux clients permet un fonctionnement avec un personnel peu compétent. La dévalorisation et l'insécurité de l'emploi ne sont sans doute pas sans conséquence sur la construction des parcours professionnel et résidentiel. Les contrastes s'accroissent, l'ascenseur semble en panne.

Alors que l'instabilité des stratégies économiques impose ses rythmes et exigences sur les formes d'emploi, qu'en est-il pour la ville ? Ces facteurs polarisants sont-ils finalement structurants ou destructurants ? Eclairer les limites, ambiguïtés et paradoxes de la polarisation des plates-formes commerciales périphériques par l'analyse des stratégies commerciales, formes d'emploi, et mobilités résidentielles sous tendues par ce premier facteurs, c'est s'interroger plus généralement sur les dynamiques de la conurbation dans la RUL.

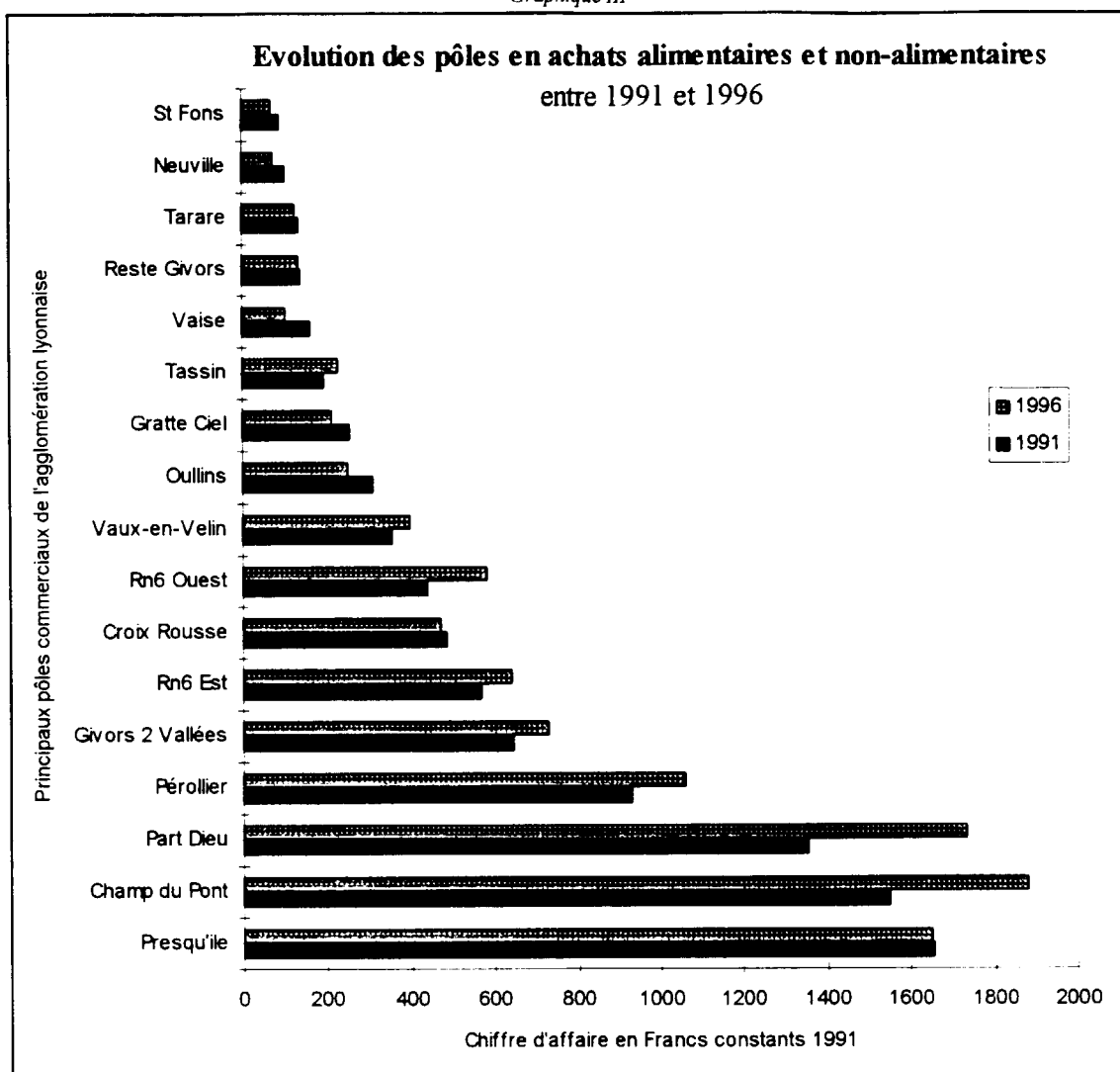
1. Les plates-formes commerciales périphériques : des stratégies commerciales diversifiées pour des polarités concurrentielles.

1.1. Eclairages de quatre plates-formes commerciales périphériques.

L'analyse de l'évolution entre 1991 et 1996 des flux commerciaux à l'intérieur de l'agglomération met en évidence un renforcement des polarités par les actes d'achat alimentaire et non alimentaire des communes du Rhône en direction des plates-formes périphériques Est (Champ-du-Pont et RN6 Est) et Ouest (Pérollier, Porte de Lyon, RN6 ouest) de la métropole lyonnaise. L'évolution des chiffres d'affaires (en francs constants) sur la même période montre que les pôles ayant enregistré la plus forte augmentation sont ceux qui mènent une politique commerciale qualitative (Champ-du-Pont et la Part Dieu). Cette croissance vient alimenter notre hypothèse de renforcement des polarités à l'échelle de la Région urbaine de Lyon pour les pôles commerciaux intégrés. (*graphique III*).

³ Le Corre S., *Modèles d'entreprises et formes de gestion sociale dans les hypermarchés : diagnostic et évolution*, in Formation et emploi, n°35, 1993.

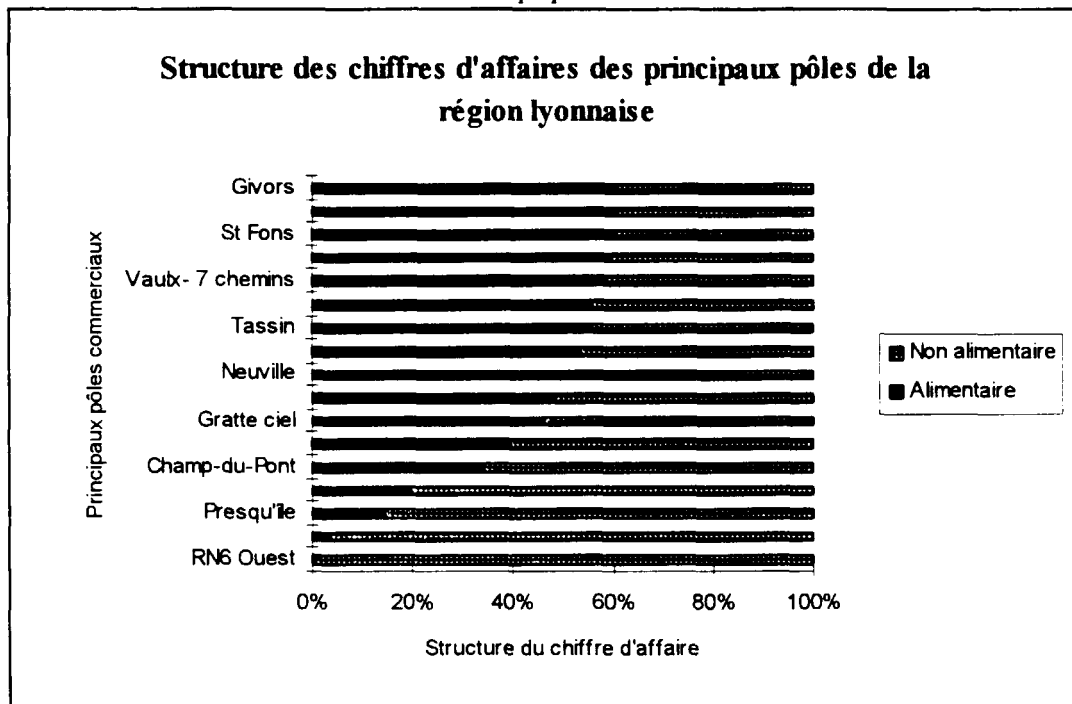
Graphique III



Source : Données CCI de Lyon.

La structure des chiffres d'affaires montre également une spécialisation croissante par l'offre de biens alimentaires ou non alimentaires des principaux pôles (*graphique IV*). On y distingue très clairement le rôle « nourricier » de certaines plates-formes périphériques, le double jeu de certaines autres, le tout complété par une spécialisation relative, voire totale, des plates-formes de centre-ville et des districts commerciaux vers l'offre non alimentaire. La répartition des rôles s'effectue, les stratégies s'affinent.

Graphique IV



Source : Données CCI de Lyon.

L'analyse de terrain et l'étude des stratégies commerciales à l'oeuvre dans les périphéries urbaines amène à distinguer essentiellement trois formes de concentration commerciale : les plates-formes dites « planifiées », formes concurrentes des centres commerciaux régionaux de centre ville caractérisées par une offre qualitative des biens et services, les plates-formes commerciales dites « ponctuelles », fondées sur une approche par essaimage de l'espace et une offre classique de biens, et enfin, les « districts commerciaux » axés sur une offre aux meilleurs prix de biens spécialisés hétérogènes et complémentaires. Au delà de la définition des différents positionnements commerciaux, il faut cerner le rayonnement des plates-formes sur leur environnement pour parvenir à éclairer leur « polarité commerciale ».

Les zones de chalandise⁴ et les zones d'emprise des différentes plates-formes commerciales permettent d'établir d'une part, les lieux de résidence des ménages participant aux chiffres d'affaires, et d'autre part, les communes placées sous l'influence de ces pôles. Alors que le premier périmètre établit la répartition géographique des dépenses des ménages, le second définit l'attractivité potentielle des plates-formes commerciales sur leur environnement

⁴ Les zones de chalandise correspondent à l'aire d'attraction d'un lieu d'achat et sont mesurées en chiffre d'affaires.

par l'analyse des dépenses commercialisables des ménages⁵. Ces deux indicateurs de polarité reposent en partie sur l'exploitation des données statistiques issues de la base enquête ménage et comportement d'achat (1996) de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon. Cette enquête couvre un périmètre proche de celui de la Région Urbaine de Lyon, découpé en 150 secteurs géographiques, qui inclut l'ensemble des zones participant aux chiffres d'affaires des pôles commerciaux régionaux. Le découpage tient compte de nombreux critères : une adéquation avec les découpages INSEE pour pouvoir caler l'échantillon sur les données de recensements, la conformité avec les découpages administratifs et une prise en compte des quartiers de la ville dense comme entité territoriale différenciée. Chaque secteur géographique est représenté par un échantillon d'au moins 30 ménages interrogés : la représentativité est recherchée à la fois par la dispersion géographique des enquêtés, à l'image de la répartition de la population sur le territoire, et par l'établissement de quotas : âge, nombre de personnes composant le ménage, type d'habitat, possession de la voiture. Ces quotas sont établis à partir des données de recensement. Pour des raisons évidentes de confidentialité, nous nous bornerons à n'établir ici que les principaux facteurs de différenciation de la polarité commerciale de nos trois principaux types. Nous compléterons notre analyse des plates-formes commerciales par la mise en perspective des différents profils de consommateurs pratiquant ces espaces appréhendés au travers de leurs CSP et niveau de revenu.

. Les plates-formes commerciales périphériques "planifiées" construites sur le modèle de la "ville Auchan".

La plate-forme Champ-du-Pont réalise 66% de son chiffre d'affaire en achat non alimentaire, essentiellement sur les postes d'achat de l'équipement de la maison (28,6%), des loisirs divers (24,3%) et de l'équipement de la personne (13,3%), et 33% en alimentaire. Les produits contribuant le plus au chiffre d'affaire non alimentaire sont le petit mobilier (8,2%), les jeux et jouets (5,8%), la T.V. vidéo hi-fi (5,4%), les articles de sport (4%). Ils correspondent aux enseignes spécialisées présentes autour de la locomotive Auchan telles que

⁵ La dépense commercialisable correspond au budget dépensé par les ménages d'une zone géographique donnée pour acheter des produits dans le commerce. Elle est calculée indépendamment de l'enquête, à partir de trois sources : les chiffres de population du dernier recensement, les dépenses par poste de consommation de la comptabilité nationale, l'enquête budget des familles faite par L'INSEE (tous les 5 ans). Ces trois sources permettent de déterminer des consommations moyennes par ménage pour chaque famille de produits de l'enquête. L'étape suivante consiste en l'application d'un modèle intégrant les caractéristiques des ménages de chaque secteur en terme de taille, âge du chef de famille et revenu du ménage.

Ikéa, Toys r'us, Boulanger et Décathlon. On notera que ces produits sont à forte valeur ajoutée et contribuent à la diffusion d'une image qualitative de la plate-forme.

L'analyse de la position de concurrence de la plate-forme Champ-du-Pont fait état de sa prédominance en ce qui concerne les achats alimentaires (chiffre d'affaires en francs courants) sur toute autre plate-forme de la région lyonnaise. La dépense commercialisable, inférieure à la moyenne des autres plates-formes, est révélatrice d'une aire d'emprise d'ampleur régionale. Cette plate-forme tend à renforcer son positionnement concurrentiel avec le centre commercial de la Part-Dieu, équipement commercial de la ville dense. L'élargissement de la gamme de biens et de services et le retraitement architectural amorcé au début des années 90 témoignent d'une volonté de renforcement de son attractivité à l'échelle régionale.

. Autre plate-forme qualitative plus orientée vers une offre de biens alimentaires : la plate-forme du Pérollier.

La plate-forme commerciale du Pérollier, organisée autour de la locomotive Carrefour, réalise de façon presque équivalente son chiffre d'affaire en alimentaire (48,4%) et non alimentaire (51,6%). Contrairement à la plate-forme Champ-du-Pont, le Pérollier n'assure pas son chiffre d'affaires non alimentaire par la présence de GMSS attractives (comme Ikéa par exemple). Les actes d'achat sont consacrés à 48,4 % à l'alimentaire, 17,6% à l'équipement de la personne, 10,5% à l'équipement de la maison, 23,3% aux loisirs divers. Il s'agit d'une plate-forme généraliste.

La zone de chalandise de cette plate-forme est néanmoins très vaste puisqu'elle réalise 70% de son chiffre d'affaires sur un périmètre composé par le 5ème et 9ème arrondissements de Lyon, Limonest, Dardilly, Tassin-la-Demi-Lune, les communes du Mont-d'Or mais également les communes de l'ouest lyonnais, de Quincieux à Craponne en passant par l'Arbresle. La zone secondaire de chalandise (20% du CA) repose sur les communes de Pontcharra-sur-Turdine, Montrottier, Vaugneray et Soucieu-en-Jarrest. Le caractère généraliste de cette plate-forme lui confère une attractivité forte sur les communes de proximité de l'ouest lyonnais.

. Les districts commerciaux de type RN6 Est et Ouest

Le qualificatif de « route du meuble » n'est pas usurpé dans le cas de la RN6 Est puisque l'ameublement est l'activité la plus porteuse en chiffre d'affaires (42,8%). De façon plus détaillée, les activités les plus lucratives sont le gros mobilier (25,6%), le petit mobilier (17,2%), le bricolage (22%), et la décoration (16%). Les actes d'achat sont consacrés à 86% à l'équipement de la maison. On peut, dès lors, véritablement parler de spécialisation de l'activité de cet espace commercial. L'attractivité et la polarité de ce linéaire monofonctionnel reposent à la fois sur la présence d'une gamme complète d'offre de biens et sur une politique commerciale de bas prix. La coexistence d'enseignes concurrentes, l'absence manifeste de traitement, d'organisation et de hiérarchisation de l'espace, le turn over important des enseignes, la surabondance de messages publicitaires reflètent une stratégie commerciale fondée sur une désorientation du chaland capté. Ce dernier, polarisé par les arguments du prix et du choix, évolue dans un « espace brouillé », où, pris « au piège » par l'absence de rond point, il poursuit sa route vers l'enseigne suivante.

L'aire de chalandise primaire de la RN6 Est s'appuie sur les espaces centraux et péri-centraux de l'agglomération dense (78% du CA). La zone secondaire s'étire davantage vers l'est jusqu'à Bourgoin-Jallieu (17% du CA). L'essentiel du chiffre d'affaires est réalisé par les consommateurs résidant dans les communes proches des deux extrémités du linéaire commercial. A cette polarisation vient s'ajouter une capillarité des unités urbaines à l'échelle de la RUL. Ce linéaire spécialisé joue par conséquent un double rôle polarisant, à l'échelle de l'agglomération lyonnaise, et de sa périphérie Est, et à l'échelle de la RUL.

Sur la RN6 Ouest, les activités les plus porteuses sont le bricolage (14,3% du CA), la décoration (11,3%), la T.V. vidéo (10,9%), le gros et le petit électroménager (respectivement 10,1% et 6%), le gros et petit mobilier (8,8 et 7,9 %). Les actes d'achat sont consacrés pour 59,1% à l'équipement de la maison, 27,8% aux loisirs divers et 13% à l'équipement de la personne. Ce profil de consommation, assez proche, toute proportion gardée, de la plate-forme Champ-du-Pont, atteste du caractère qualitatif de cette entrée de ville. Sa polarité est à deux niveaux. Complémentaire par son offre, cet espace commercial fonctionne en réseau avec la plate-forme du Pérolier et le district commercial de la RN6 Est et polarise une zone de chalandise de proximité, l'ouest lyonnais, englobée dans une aire d'emprise à l'échelle de la RUL.

1.2. Polarités multiples sur fond d'aires de chalandise achevêtrées.

La mise en perspective des différents profils de consommateurs fréquentant les plates-formes commerciales périphériques, par leur niveau de revenu et leurs PCS, permet dans une certaine mesure de compléter cette approche de la polarité commerciale. Il apparaît de façon assez générale une différence de pouvoir d'achat des consommateurs entre les plates-formes Est et Ouest. La surreprésentation des ménages au revenu excédant 20 000 francs consommant dans les plates-formes et districts commerciaux de l'ouest lyonnais, reflète la répartition des niveaux de revenus de la population de l'agglomération lyonnaise. Au-delà de cette opposition Est-Ouest et à zone de chalandise primaire équivalente d'un point de vue sociologique, la plate-forme commerciale du Pérollier attire plus de personnes au revenu inférieur à 10 000 francs que le district commercial de la RN6 Ouest. Cela signifie-t-il que les ménages au revenu inférieur à 10 000 francs ne fréquentent pas les districts commerciaux spécialisés ? La comparaison avec le profil de consommateur de la RN6 Est tend plutôt à infirmer cette hypothèse pour privilégier une explication ayant trait à la nature même de l'offre commerciale non alimentaire de la RN6 Ouest, définie précédemment comme plus qualitative.

Tableau IV

Niveau de revenu des consommateurs de plates-formes commerciales périphériques (en%)

Revenu du ménage en 3 tranches	Plate-forme le Perollier	RN6 Ouest	Plate-forme Champ du Pont	RN6 est
Moins de 10 000 frs	21,5	16,9	28,4	22,1
de 10 000 à 20 000 frs	49	51,3	49,1	50,5
plus de 20 000 frs	27,4	28,5	20	24,6
Ne souhaite pas répondre	2,1	3,3	2,5	2,8
Total (en %)	100	100	100	100

Source : 6ème Enquête ménage et comportement d'achat, C.C.I., (1996)

Presque par opposition, cette population au faible pouvoir d'achat consomme et fréquente plus assidûment les plates-formes commerciales intégrées d'offre de biens et de services généralistes, telle que Champ-du-Pont (et à titre de comparaison, la Part-Dieu). Au-delà des caractéristiques sociologiques de la zone de chalandise, ces consommateurs aux revenus modestes privilégient une pratique d'achat associé de biens (alimentaires et non alimentaires) et de services. Les ménages, aux revenus compris entre 10 000 et 20 000 francs, réalisent quant à eux de préférence leurs actes d'achat dans les plates-formes périphériques, tout type confondu, négligeant le centre commercial intégré de la Part-Dieu

Tableau V

**Profil sociologique des consommateurs
des plates-formes commerciales périphériques**

CSP du chef de ménage	Plate-forme Perollier	RN6 Ouest	Plate-forme champ du pont	RN6 Est
Agriculteur	0,4	0,8	0,2	0,6
Artisan commerçant	3,3	4,6	3,6	3,2
Cadre supérieur	26,9	24	16,7	18,1
Profession intermédiaire	23,3	20,2	25,8	26,5
Employé	15	14,9	16,7	15,9
Ouvrier	15,2	17,8	22,3	20,3
Retraité	11,7	14	9,3	12,2
Non actif	4,2	3,7	5,4	3,2
Total	100	100	100	100

Source : 6ème Enquête ménage et comportement d'achat. C.C.I., (1996).

L'analyse par catégories sociales entérine la corrélation entre offre commerciale et caractéristique sociologique du bassin de chalandise. La fréquentation des structures commerciales de l'Ouest lyonnais par les cadres supérieurs et retraités, et de l'Est lyonnais par les professions intermédiaires et les ouvriers dit bien que la polarité commerciale s'appuie dans un premier temps sur son territoire de chalandise. Au delà du caractère structurant de la répartition de la population, les pratiques d'achats ne se limitent plus aux équipements commerciaux de proximité. Leur caractère de plus en plus spécialisé, fragmenté, révèle une pratique de la ville essentiellement par ses périphéries.

Parallèlement, les différentes stratégies commerciales à l'oeuvre dans les territoires périphériques de la métropole lyonnaise vont dans le sens d'une généralisation et d'une spécialisation des plates-formes commerciales qui les placent en concurrence réciproque notamment à l'échelle de la RUL. L'élargissement progressif de la gamme de biens et de services de ces formes concentrées périphériques vers une approche plus qualitative de l'acte d'achat renforce les polarités périphériques au détriment des pôles commerciaux insérés dans la ville dense.

Au final, il apparaît que les polarités périphériques structurent et destructurent à la fois les espaces métropolitains par leurs multiples approches du marché. L'organisation spatiale, et ses enjeux, consistent désormais moins dans la maîtrise des coûts de la distance que dans la mise en oeuvre d'effets sociaux de coordination et de relation. L'idée qu'à des services de plus en plus rares correspondent des localisations de plus en plus centrales n'explique pas pourquoi des activités correspondant à divers secteurs se regroupent, entre elles, pour former des pôles.

Les exemples de plates-formes intégrées, généralistes et des districts commerciaux sont sur ce point plus qu'éclairant. Les coûts et les temps de transport, ou plus généralement d'accessibilité, jouent un rôle décisif. Les espaces commerciaux périphériques sont nés de cette exigence. Finalement ce sont les rythmes quotidiens, domicile-travail, qui imposent leur trame.

Les relations horizontales entre les pôles sont sans doute beaucoup plus déterminantes aujourd'hui que les relations verticales. Au-delà d'une polarisation d'un bassin de chalandise de proximité, ces plates-formes commerciales dessinent également des aires de chalandise de plus en plus larges, se recoupant. Nous sommes dans une économie de plus en plus concurrentielle. L'image du « territoire en réseaux »⁶, à la fois discontinu et feuilleté, car les réseaux sont multiples, se superposent et s'enchevêtrent, se dessine en contraste avec celle du bon vieux « territoire en zones ». Les pôles commerciaux eux-mêmes apparaissent comme les noeuds de ces réseaux, autant et davantage que comme des places de commandement de zones.

2. Des stratégies commerciales aux emplois et résidence : flexibilité, mobilité et polarité.

Une étude réalisée par l'IFLS, sur 206 000 emplois dans la grande distribution fait état de 10 000 emplois créés en 2 ans. Celle-ci a été réalisée à partir de l'analyse sur trois ans, de 1994 à 1996, des bilans sociaux de 31 sociétés de plus de 300 salariés représentant 206 142 emplois au total. Ces sociétés sont réparties dans tous les secteurs du commerce de détail : 12 sociétés à dominante alimentaire, 10 grands magasins et magasins populaires, 9 sociétés de commerce non alimentaire (C&A, Castorama, Conforama, Fnac, Go Sport..). Les indépendants n'ayant pas l'obligation de réaliser un bilan social, au vu de leur effectif inférieur à 300 employés, n'ont, par conséquent, pas été pris en compte dans cette étude.⁷

Cette enquête laisse entrevoir que les entreprises de la grande distribution confrontées au gel des implantations, à la saturation du marché et aux mots d'ordre lancés sur l'amélioration de la productivité, ont répondu par une réduction des effectifs dans les entrepôts contrebalancée par une augmentation des effectifs au niveau des magasins. Ce glissement d'emploi de l'amont vers l'aval s'explique par une prise de conscience d'une concurrence ne s'effectuant plus sur le prix mais bien davantage sur l'offre de services. Le confort d'achat, les

⁶ Veltz P., 1996, *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, Paris, PUF, 262p.

⁷ Voir L.S.A n°1553, septembre 1997, pp34-38.

services avant et après vente sous forme de conseils ou de livraison à domicile, mais aussi l'exploration de nouveaux « espaces commerciaux » de type parapharmacie, micro informatique, sont autant de créneaux débouchant sur la création d'emplois de services, d'emplois tout court. Mais de quels emplois s'agit-il ?

Parallèlement à cette restructuration, l'enquête met en évidence un relative tassement des CDD contrebalancé par une progression continue des temps partiels. En 1996, un salarié de la grande distribution sur trois travaille à temps partiel. Cette tendance est à mettre en regard des incitations financières portant sur ce type de contrat mais également, et surtout pourrait-on dire, de l'augmentation des amplitudes horaires. Il apparaît clairement que plus une enseigne développe sa stratégie commerciale vers les activités de service, plus la flexibilité est un élément concurrentiel, et plus l'usage du temps partiel est important. On peut cependant noter que le recours à cette forme de contrat, pour les emplois de caissières en particulier, traduit bien davantage une volonté de gérer avec un maximum de souplesse une masse salariale fixe que de répondre ponctuellement à des demandes de services encore mal définies. Rappelons que les emplois de caissières représentent 20 à 25 % de la masse salariale d'une grande surface et que, pour la majorité, ces dernières travaillent à temps partiel. Au regard de cette tendance, il nous semble légitime de nous interroger sur le mode d'organisation et les formes d'emploi qui en découlent.

2.1. Stratégies commerciales sur fond de flexibilité et de dévalorisation de l'emploi.

La restructuration d'une partie de l'appareil commercial périphérique autour d'une redéfinition de l'offre de biens (élargissement et spécialisation de la gamme de produits menés conjointement) et d'une intégration progressive d'offre de services (services après vente mais également services bancaires, voyage, conseils en micro informatique etc.) a engendré une complexification des tâches et une redéfinition des postes d'employé libre service (ELS). Cette complexité accrue et la demande de connaissances spécifiques, que cette stratégie tournée vers le service implique, aurait dû nécessairement conduire les entreprises de la grande distribution, telles que Auchan et Carrefour, à développer la formation de leur personnel. Or, non seulement cet investissement dans la formation semble plus que timide, mais le turn-over témoigne d'un refus d'investissement sur des postes de service encore mal défini.

Parallèlement à ce refus d'investissement sur le personnel, la recherche de minimisation des ruptures en rayon, facteur important de fidélisation de la clientèle, a conduit les chefs de rayon à s'entourer d'une main d'oeuvre convoquées à la demande : les salariés temporaires. Autre terreau pour ces emplois flexibles sans véritable statut, les opérations « spéciales » de plus en plus répétitives. La mise en oeuvre de ces stratégies a donc des conséquences opposées sur la gestion du personnel : d'une part, elle conduit à rechercher un accroissement des compétences des ELS et d'autre part, elle impose un recours fréquent et massif à des travailleurs temporaires. Finalement, c'est la flexibilité qui prédomine.

Par ailleurs, certains groupes de la distribution fondent encore aujourd'hui leur stratégie commerciale sur le discount. Ces entreprises, telles que les enseignes Leclerc et Intermarché, font le choix de limiter les services rendus à la clientèle afin de jouer sur le prix de vente des produits. Les salaires sont au minimum des conventions collectives et la formation inexistante. Même si l'analyse de la politique commerciale des deux enseignes citées précédemment laisse apparaître certaines distinctions, on peut néanmoins les considérer comme similaires en ce qui concerne la gestion des emplois (en volume horaire) et l'absence d'implication de salariés. Ce discount commercial prend appui sur un discount social.

Ce discount social se caractérise par « une opacification des règles du jeu social », les règles de gestion du personnel sont désormais floues et non établies⁸. La hiérarchie subit une forte pression pour améliorer la rentabilité des magasins qu'elle reporte en partie sur les employés. Les incertitudes sur les résultats du rayon, son chiffre d'affaires, se répercutent en incertitudes dans la gestion du personnel avec le développement du temps partiel, l'augmentation de la charge de travail sur les individus et l'absence de parcours organisé de promotion interne. Les relations hiérarchiques deviennent arbitraires, le personnel n'a plus beaucoup de raison de s'impliquer dans son travail et construit des projets de mobilité externe. En raison de l'absence de règles et d'une organisation du travail très individualisée, on peut dire que les grandes surfaces de discount apparaissent de plus en plus comme un univers organisationnel et social peu intégré et peu intégrateur.

⁸ S. Le Corre, *op cit.*

Exemple de flexibilisation de l'emploi : le cas de la RN6 Ouest.

Située à une dizaine de kilomètres au Nord-Ouest du centre de Lyon, la RN6 Ouest constitue le deuxième pôle commercial périphérique de l'agglomération, en surface de vente, après la « RN6 Est », et le quatrième pôle en chiffre d'affaires. Cette plate-forme commerciale s'est développée à partir de la fin des années soixante-dix, alors même que les communes alentours connaissaient un important essor démographique dû à l'arrivée de populations issues principalement du centre de l'agglomération.

La RN6 Ouest se compose d'un linéaire de grandes et moyennes surfaces spécialisées (G.M.S.S). Dans le cadre de l'enquête⁹, a été ajouté à cet ensemble le centre commercial de la Porte de Lyon, le tout regroupant plus de 1500 emplois. Cet espace, ainsi défini, a permis d'étudier les différentes formes d'emploi dans les trois grands types de commerces installés à la périphérie de toutes les grandes agglomérations : les G.M.S.S., les hypermarchés et les boutiques situées dans les galeries marchandes construites autour de ces derniers.

L'enquête a été réalisée entre février et mai 1997, auprès des responsables, gérants et directeurs des établissements commerciaux implantés sur la RN6 Ouest, d'une part, et auprès des employés travaillant dans ces commerces, d'autre part : soit 81 établissements commerciaux employant 1222 personnes dont 176 ont pu être questionnées.

L'étude des différentes formes d'emploi sur la zone commerciale de la RN6 Ouest met tout d'abord en évidence l'importance de l'emploi à temps partiel. En effet, 68% des grandes et moyennes surfaces spécialisées et 60 % des boutiques du centre commercial emploient des personnes à temps partiel. Ainsi, 17 % des personnes travaillant sur le linéaire commercial et 38 % de celles embauchées dans les commerces de la galerie marchande sont employées à temps partiel. Si on excepte le personnel d'encadrement et de direction, la moitié des employés de la galerie marchande et 21 % de ceux embauchés sur le linéaire commercial travaillent à temps partiel.

La précarité des emplois dans cette plate-forme commerciale périphérique semble moins résider dans l'embauche de personnes sous des formes de contrat de travail à durée déterminée (celles-ci représentent 16 % des emplois dans la galerie marchande, et 3,2 % des

⁹ **Bonnard L.**(1997). *Les plates-formes commerciales périphériques : emploi et effets sur l'étalement résidentiel : le cas de la « RN6 Ouest » dans l'agglomération lyonnaise*. Mémoire de Maîtrise, Institut d'Urbanisme de Lyon, 82p.

emplois du linéaire commercial), que dans l'embauche de personnes à temps partiel. Ce sont surtout les grandes surfaces spécialisées dans la vente de biens d'équipement de la personne qui appliquent ce système d'emploi. Celui-ci se justifie en partie par l'inégale répartition du travail au cours de la semaine, l'activité étant répartie de façon intensive pour l'essentiel le soir et le samedi.

L'analyse des différents types d'employés, dans les commerces comprenant moins de 100 salariés, montre que cette plate-forme commerciale ne fonctionne pas comme un unique mais plusieurs marchés de l'emploi:

- le marché de l'emploi des vendeurs que l'on peut d'ailleurs diviser en deux suivant la qualification. On distingue d'une part, les jeunes actifs, titulaires d'un Bep ou d'un Cap de commerce ou de vente dont la qualification semble être reconnue et appréciée par les petits commerçants indépendants au vu de leur embauche directe en C.D.I. et d'autre part, les étudiants ou jeunes actifs, titulaires d'un Bac ou même, d'un diplôme de l'enseignement supérieur, le plus souvent non spécialisés dans la vente, qui sont principalement recrutés par les enseignes d'équipement de la personne (faisant partie d'une chaîne de magasins nationale) en CDD.

- le marché de l'emploi des employés administratifs, qui ne concernent que les établissements comprenant plus de 20 salariés,

- le marché de l'emploi des employés exerçant des fonctions de magasinage ou de manutention, des mécaniciens,

- le marché de l'emploi et des vendeurs spécialisés dans la vente de certains produits (de bricolage, par exemple),

- le marché de l'emploi des commerciaux,

- le marché de l'emploi des agents de maîtrise, cadres et dirigeants.

Il faut distinguer les marchés de l'emploi spécifiques à la grande distribution et au commerce (concernant les « simples » vendeurs, les E.L.S., les vendeurs spécialisés, les gérants de commerces), de ceux qui sont répandus dans tous les secteurs économiques (les marchés de l'emploi des manutentionnaires, des employés administratifs, des commerciaux). Enfin, au vu des trajectoires professionnelles (des mutations surtout), seul le marché de l'emploi des

responsables, gérants ou directeurs de magasin, peut être considéré comme un marché à l'échelle nationale. Les autres constituent des marchés de l'emploi locaux.

Si l'on affine la vision que l'on peut porter sur les indicateurs de cette précarité émergente de l'emploi, on peut noter :

- le turn-over écrasant des employés de vente, en particulier dans la galerie marchande,

- toujours à propos des employés de vente, près d'un tiers sur l'ensemble de la zone peuvent être considérés comme étant en « position d'attente » plutôt qu'en position d'inscription dans une trajectoire professionnelle. Ceci comprend les CDI à temps partiel des étudiants auxquels les grandes surfaces spécialisées ont particulièrement recours et pour lesquels la contrainte de précarité est pratiquement intégrée.

- Enfin, ce salariat est particulièrement jeune c'est-à-dire continuellement renouvelé. L'ancienneté apparaît de plus en plus comme un indicateur clé.

Au final, les géants de la grande distribution ne cherchent pas à garder leur personnel. En même temps, les principaux d'entre eux, tels que Auchan et Carrefour, développent une stratégie pseudo-urbaine assise sur une diversification commerciale vers le haut, le développement de services à la clientèle, le traitement qualitatif de l'espace, la promotion de l'image du pôle. Tout ceci renforce la polarité de l'emploi, de consommation, et de fréquentation, pour tendre à passer du statut de plate-forme commerciale monofonctionnelle à celui de lieu de vie urbaine. Il semble finalement exister un paradoxe entre l'orientation des stratégies commerciales de plus en plus qualitative et la déqualification, démotivation, et flexibilisation en terme d'emploi, qui l'accompagne.

Dans ce contexte, peut-on véritablement parler de polarisation de l'emploi dans les plates-formes commerciales ? Certes, ces formes concentrées représentent des masses de plus en plus considérables d'emplois mais elles répercutent aussi de façon directe l'instabilité de leurs stratégies sur l'emploi. La construction de trajectoires professionnelles ascendantes semble illusoire et nous amène à considérer la polarité des plates-formes commerciales périphériques comme destructurante en terme de marché de l'emploi.

2.2. Mobilité professionnelle... mobilité résidentielle, le cercle infernal.

On peut s'interroger sur la persistance du mythe de la mobilité professionnelle en trajectoire ascendante des emplois de la grande distribution. Flexibilité et main d'oeuvre définie comme fondamentalement interchangeable ne semblent pas rimer avec évolution professionnelle localisée. Il apparaît, en effet, que les enseignes associent plus que jamais mobilité professionnelle avec mobilité résidentielle, tout au moins pour ce qui est de l'accession à des postes de cadres. La prise de responsabilité implique de la part de l'employé un renoncement aux lieux et modes de vie stables. Il semble que l'on puisse encore parler du dilemme de l'employé de la grande distribution entre vie de famille et épousailles de l'entreprise.

Abandon des mobilités résidentielles et professionnelles semblent par conséquent totalement liés. Les employés interrogés établissent à cet égard une corrélation très forte. Néanmoins, l'absence de perspective professionnelle ne « libère » pas pour autant l'employé dans son choix résidentiel. Les employés interrogés placent comme critère de choix premier de leur lieu de résidence, la proximité du lieu de travail, c'est-à-dire du réseau routier et surtout autoroutier. L'exigence de ponctualité sur des plages horaires hachées, pouvant débuter à 5 heures du matin et se terminer en fin de journée, constitue un élément comme un autre d'incitation à demeurer à proximité. Aussi les caissières et les chefs de rayon interrogés limitent d'eux mêmes leur choix de résidence aux lotissements de proximité en fonction d'un temps de parcours domicile-travail ne pouvant excéder 30 minutes.

Un entretien réalisé auprès du DRH de Toys r'us confirme cette tendance à la localisation des employés à proximité du lieux d'embauche. La politique de cette enseigne est sur ce point très claire et plus que incitative. L'embauche d'un cadre s'accompagne de façon systématique d'une prise en charge du déménagement, assortie dans le cas de cette GSS, située aux abords de la plate-forme commerciale Champ-du-Pont, d'un conseil de lieu de résidence à proximité (8ème arrondissement, Bron ou Villeurbanne) motivé pudiquement par le « cadre de vie » qu'offrent ces lieux... Si cette politique de prise en charge n'est pas jugée nécessaire par les enseignes pour les employés en caisse, leur localisation résidentielle proche est néanmoins assurée dans la mesure où elle constitue un des critères de choix d'embauche.

Les employés interrogés évoquent à leur tour le désir de « cadre de vie » mais dans d'autres termes. En réaction à leurs contraintes professionnelles, leurs discours sont emprunts

du mythe de la vie à la campagne. Perçue comme l'environnement le moins contraignant en terme de bruit, de stationnement, elle s'impose à eux comme un échappatoire possible. L'absence d'aménités urbaines (entre autres les équipements culturels et sportifs), si elle est évoquée, est présentée positivement, notamment par cet employé qui en évoquant le dénuement en équipement de sa commune de résidence, notamment d'un point de vue commercial, émet l'hypothèse d'une possible installation à son compte.

Exemple de stratégies et mobilités résidentielles liées à l'emploi dans la grande distribution : le cas des employés de la RN6 Ouest.

Les mouvements résidentiels des employés de la RN6 Ouest ont été distingués selon qu'ils étaient corrélés à une accession à l'emploi liée à une mutation, à un changement d'emploi ou qu'ils intervenaient après la mobilité professionnelle.

Il apparaît que les personnes, habitant avant leur mutation en dehors de la RUL, se sont principalement établies à proximité de la RN6 Ouest de préférence dans le périurbain Nord-Ouest de l'agglomération lyonnaise et dans la vallée de la Saône. Ces employés, pour l'essentiel des cadres, confirment par le choix de leur commune de résidence le lien très fort entre mobilité professionnelle et mobilité résidentielle.

Les employés, venus travailler sur la RN6 à la suite d'un changement d'emploi, n'ont, pour près de la moitié, pas changé de commune de résidence. Si la plupart habitaient déjà à proximité du linéaire commercial. 22% résidant dans le centre, l'Est ou le Sud de l'agglomération n'ont pas souhaité déménager. L'autre moitié a fait correspondre à ce changement d'emploi un changement de résidence. 35% de ces trajectoires résidentielles se sont effectuées depuis le Nord Ouest et le centre de l'agglomération vers des communes périurbaines hors Grand Lyon proches de la RN6 (Lissieu, Lozanne, L'Arbresle et Trévoux). Pour l'essentiel, elles ont été motivées par le désir d'habiter une maison individuelle ou d'accéder à la propriété. Les changements de commune de résidence motivés par un rapprochement du lieu de travail (29% des trajectoires observées) se sont également accompagnés pour la moitié par un emménagement dans une maison individuelle et pour les trois-quarts par une accession à la propriété. Enfin, en ce qui concerne les personnes travaillant auparavant en dehors de la RUL, 70% d'entre elles ont choisi de s'installer à proximité de la RN6 Ouest.

Depuis qu'ils travaillent sur la RN6, 60% des employés ont interrompu leur mobilité résidentielle alors que plus de la moitié réside soit au centre, à l'est ou en dehors du Grand Lyon. Parmi ceux-là, un certain nombre d'employés de vente de moins de 30 ans résident encore chez leur parent. Ces jeunes actifs, dont le salaire brut est inférieur à 7500 frs, sont sans doute incertains quant à leur devenir professionnel et préfèrent traverser chaque jour toute l'agglomération pour se rendre sur leur lieu de travail. Les employés ayant poursuivi leur mobilité résidentielle (40%) ont pour le plus grand nombre fait correspondre celle-ci à une inscription territoriale en devenant propriétaire.

Les résultats de l'enquête sur les stratégies résidentielles des employés de la RN6 Ouest montre de façon générale que l'espace résidentiel de l'Ouest lyonnais, particulièrement recherché, n'offre pas de facilités pour avancer dans la chaîne de logement notamment dans l'accession à la propriété. On note cependant une certaine polarisation résidentielle dans le périurbain de proximité ou plus lointain, souvent quand la résidence a précédé l'emploi, plutôt que dans la situation inverse. Dans la population concernée, on peut distinguer deux types de personnes :

- . d'une part, celles qui habitent immédiatement à proximité de la RN6 Ouest, dans les communes typiquement périurbaines, telles que Chasselay, Lissieu, Civrieux et Chazay d'Azergues,
- . d'autre part, les employés qui résident dans des communes un peu lointaines, à l'Arbresle ou à Villefranche-sur-Saône et dans les communes alentours. Ce sont des personnes originaires de ces communes, qui sont venues travailler sur la RN6 Ouest, faute de pouvoir trouver un emploi dans ces pôles urbains, situés à vingt minutes de Lyon, où la situation économique se dégrade. D'ailleurs, deux commerçants indépendants de la galerie marchande, ainsi que le gérant de « Défi Chauss », un enseigne du linéaire commercial, ont préféré venir s'implanter sur la RN6 Ouest, plutôt que de monter leur affaire à Villefranche-sur-Saône.

Ainsi, cette zone commerciale participe à la dynamique de conurbation au Nord-Ouest de Lyon, en intégrant (par l'emploi) dans le fonctionnement métropolitain, la population des territoires interstitiels et des petites villes situés à proximité. D'une certaine manière, nous retrouvons un résultat proche de celui que nous avons attribué aux petites villes. Le pôle sert en effet à faire travailler des employés au service des « métropolitains » qui résident préférentiellement dans cet Ouest résidentiel.

Conclusion

Les plates-formes commerciales périphériques animent par leurs stratégies commerciales différenciées et concurrentielles la dynamique de conurbation. Ces polarités multiples, noeuds de territoires en réseaux, alimentent des pratiques et mobilités d'achats de plus en plus complexes à la périphérie des villes. Le renforcement de ces polarités commerciales prend, de façon générale, appui sur une dévalorisation et une précarisation des métiers de la grande distribution. Ces « emplois interchangeables » sont néanmoins accompagnés d'une polarisation des lieux de résidence des employés à proximité. Ces deux formes de polarisation ne doivent pas dissimuler l'instabilisation sous-jacente des marchés de l'emploi.

Parcours de vie

**Fabien, 26 ans,
employé de libre-service à Carrefour Givors**

« Je suis né à St-Chamond en 1971. On habitait Givors dans un logement Casino à proximité de l'entrepôt Casino où travaillait mon père. Il en a eu marre d'être toujours dérangé, comme il était sur place, et il a quitté Casino. Le lendemain il travaillait à Creusot Loire ; il y est toujours. Ma maman est aide familiale. Lui, il est du Grand Pont, à Rive-de-Gier. En 1977 on a déménagé et on a fait construire à Lorette.

Je n'ai pas fait d'études, j'ai juste un BEP comptabilité, j'ai commencé le bac, mais j'ai laissé tomber. J'ai fait un an à Grigny, chez Casino, là où travaillait mon père avant, parce qu'il y avait encore mon oncle et que chez Casino, ils sont très "famille" (c'est le contraire de chez Carrefour). Après, je suis parti à l'armée. Ensuite, j'avais un copain à Carrefour et il m'a prévenu qu'il y avait une place. quelqu'un s'était fait virer pour vol. Il m'a dit "tu n'as qu'à venir, tu verras bien". Je suis entré à Carrefour il y a quatre ans, j'étais tout content, j'ai fait trois mois à mi-temps, au P.L.S., je me faisais 4 000 par mois en faisant des heures comme un fou, et après à l'épicerie, à temps plein.

En janvier dernier, j'ai pris un appartement avec ma copine, à Lorette. C'est dans une vieille maison, qui appartient à mes beaux-parents. C'est trop petit et c'est cher, on va prendre un F3. ma copine est enceinte. Peut-être un HLM, on verra.

Ma femme a fait deux ans à mi-temps vendeuse chez Z, à St-Etienne. Son contrat est fini. De toute façon à 3 000 par mois, avec 1 000 de transport, c'était pas la peine. Elle a un BTS de secrétariat, elle est au chômage. Elle veut rester près de sa famille, à Lorette. Elle n'a pas de voiture. Moi je serais bien venu à Givors. Givors, Lorette, pour moi c'est pareil. Pour elle, non.

Avant le service militaire, j'ai travaillé trois mois en interim chez Kerlane. On travaillait quatre jours par semaine, pour 7 500 francs par mois. Si je trouve dans une boîte comme ça, j'y vais tout de suite. Dès que je pourrai, je partirai de Carrefour. A 6 000 net par mois, c'est pas la peine.

Un jour, je vais voir mon chef je lui dis "dimanche, je viens pas". Il a gueulé comme un boeuf, il m'a dit "si tu n'espas la dimanche, c'est pas la peine de venir lundi". Bon, j'ai pris mon dimanche, il s'est rien passé. Après, j'ai voulu un jour d'absence, pour l'enterrement de ma grand mère. On y a droit. Pareil, il a gueulé comme un veau. Et puis ça continuait comme ça, je calculais mes heures sup., systématiquement il les oubliait, fallait que je monte au bureau constamment pour faire rectifier ma pave.

En décembre 1995, avec deux ou trois collègues, on a décidé de créer une section syndicale. Le patron m'a convoqué, il m'a dit "je vais faire virer votre père, je vais faire virer votre mère...", tout ça. J'ai prévenu l'inspection du travail. A ce moment, j'étais du matin, ils m'ont mis de l'après-midi. J'ai fait intervenir l'inspectrice du travail. Heureusement, on avait une super inspectrice. J'ai commencé à me faire un bon dossier avec un avocat, pour les Prud'hommes. J'avais obtenu un local dans l'entreprise, avec un téléphone, et je faisais tout ça de là-bas. Je pense qu'ils étaient au courant, non ? Tous les jours je montais au bureau, pour me battre sur une chose ou une autre. J'ai tenu bon. En tout, ça a duré deux ans. Et puis à la veille de déposer ma plainte aux Prud'hommes, la direction m'a convoqué : "Monsieur..., on vous remet du matin...". Depuis c'est fini, ils me laissent tranquille.

Je suis le seul syndiqué CGT. Tout le monde se plaint, mais personne n'ose bouger. Je viens juste d'arriver à me faire élire comme délégué du personnel... suppléant ! Dans la rue, vers chez moi, les collègues me disent bonjour, dès qu'on arrive au boulot, c'est fini, on me connaît plus. Voilà, chez Carrefour, c'est comme ça. »

**Margot, 28 ans,
chef de rayon**

« J'ai 28 ans. Je suis née à Rillieux la Pape. Je suis diplômée d'un IUT technique de commercialisation et d'un master en marketing préparé à Lyon à L'ESIG. Je vis en concubinage avec Victor que j'ai rencontré chez Leroy Merlin où je travaille depuis trois ans. Nous allons nous marier dans deux mois... Nous n'avons pas d'enfant pour l'instant. Au cours de mes études, j'ai fait beaucoup de stages en cabinet conseil en marketing. Quand je me suis retrouvée sur le marché de l'emploi, je n'avais aucune formation de terrain, aucune formation commerciale. J'étais trop jeune et n'avais pas assez d'expérience pour travailler dans le marketing. Je ne pouvais donc pas prétendre à être consultant... J'ai trouvé un emploi intérimaire pendant deux mois.

Pendant que je faisais ce boulot, j'ai reçu un papier de l'ANPE qui me disait qu'ils organisaient une journée de la distribution. Curieuse, j'y suis allée. Mais en fait, je ne cherchais absolument pas dans la grande distribution au départ... L'après midi, je me suis retrouvée au stand Leroy Merlin face au directeur du magasin. Cela c'est bien passé, j'ai obtenu un entretien avec le DRH... J'ai passé six entretiens en tout... j'ai eu droit au profil psychologique et à l'analyse graphologique. Ce qui m'intéressait, c'était d'entrer comme chef de secteur stagiaire. Chez Leroy merlin, c'est quelqu'un qui a trois rayons. Donc, je devais être chef de secteur décoration. Il faut savoir que lorsqu'on rentre comme chef de secteur stagiaire, on est formé dans un magasin et après on prend un poste dans un autre magasin de la région, en l'occurrence la région Rhône Alsace, à Lyon, Strasbourg, Metz, Saint Etienne, Grenoble etc. J'ai revu le directeur pour convenir d'une date de commencement. Il devait m'envoyer mon contrat au 14 janvier et je n'ai rien reçu. J'ai rappelé et il m'a dit qu'entre temps, la région avait changé de politique mais bon qu'il m'appellerait dès qu'il aurait un poste de responsable rayon... Au mois de mars, j'ai eu mon 7ème entretien et je suis rentrée aux sanitaires comme conseillère de vente. Je suis restée 6 mois aux sanitaires, puis je suis passée responsable rayon quincaillerie stagiaire pendant 6 mois et enfin je suis passée responsable rayon quincaillerie, ce que je fais aujourd'hui...

Je fais les plannings pour mes trois conseillers de vente, je gère le rayon, les commandes, je négocie avec les fournisseurs. Actuellement, on refait entièrement le rayon, c'est moi qui ait choisi les produits. On a une centrale d'achats qui nous propose des fournisseurs et qui référence des produits, et nous, on choisit dans cette gamme. Le choix de travailler avec tel ou tel fournisseur, c'est pas le chef de secteur qui s'en occupe, c'est le responsable de rayon. Je les reçois, je négocie, je demande des participations publicitaires... J'ai commencé avec deux femmes d'un certain âge, 45 et 55 ans. Il y en a une qui est partie à la réception, l'autre est en maladie. L'équipe a été totalement renouvelée... Il y a 4 à 5 personnes qui sont passées depuis que j'y suis... il y a des vagues de départs en série une ou deux fois par an ... On a par exemple changé de directeur, c'est en dent de scie. Les départs sont souvent pour des raisons de démotivation... Pour une entreprise de la distribution, il y a une politique sociale et humaine qui est bien. Déjà parce qu'ils délèguent énormément, que chacun a beaucoup de pouvoir d'initiative... Parallèlement, il y a un décalage entre la réalité et ce qui est dit, à savoir qu'il y a beaucoup de personnes qui ont eu des promesses, des choses qui n'ont pas été tenues ce qui fait que les gens sont démotivés.

J'ai été embauché à 6400f net. Un de mes collègues embauché un an avant moi touchait alors 2000 francs de plus que moi. Nous avons le même chef de secteur et faisons le même travail. J'ai été augmentée l'année dernière ce qui fait aujourd'hui que je suis à 7500frs net par mois. A cela s'ajoute tout un système de primes... La prime d'intéressement annuelle est bloquée sur un compte pendant 5 ans... Si tu pars au bout de trois ans tu prends tout... On a un entretien d'évaluation tous les ans... Cela dure 4 heures environ. On est évalué sur des critères très précis... Il existe 4 niveaux d'évaluation. Tu es soit : début, occup, maîtrise ou experts. Selon les points tu dis "je pense que je suis plutôt ceci ou cela". A la fin cela donne un niveau global et après, tu négocies ton salaire avec ton chef de secteur. Tu estimes pouvoir demander ou pas une augmentation et ton chef de secteur te dit : oui je pense que tu mérites une augmentation ou non pour telles ou telles raisons. Les raisons pour le non sont en général par rapport aux objectifs que tu t'étais fixé. Si lui estime que tu mérites une augmentation cela ne signifie pas que tu l'auras. Cela signifie qu'il va la demander en comité de direction et c'est donc tous

les chefs de secteur, le directeur, le directeur régional et le directeur des ressources humaines qui vont voter pour ou contre et de combien...

Au cours des EDP, tu évalues en combien de temps tu peux être chef de secteur. J'ai passé un entretien avec le responsable des ressources humaines, il y a deux ans. On a fixé ensemble que je serai chef de secteur au bout d'un an et demi. J'ai passé juste après un entretien avec mon chef de secteur qui m'a donné deux ans. Je passe un entretien l'année d'après avec mon chef de secteur qui me dit trois ans. Cette année, il m'a donné 4 ans. J'ai l'impression que cela avance à reculons. Je ne me suis même pas battue... Dans l'idéal, je ne souhaite pas vraiment devenir chef de secteur. Dans l'idéal, si je quitte Leroy Merlin, c'est pour arrêter la grande distribution... (...) C'est un métier très usant, physiquement et psychologiquement. C'est une super école, une super formation, un super boulot mais je pense qu'il ne faut pas y rester longtemps... Maintenant que j'ai fait du terrain, je veux retourner en marketing.

Il y a plusieurs types de formation. En général, on en a une par an. Cela peut être une formation produit, management, merchandising, gestion. C'est toi qui la choisit en fonction de tes besoins avec ton chef de secteur. Mais comme ces formations coûtent chères, elles sont considérées aujourd'hui comme des récompenses. C'est à dire qu'ils investissent sur certaines personnes en terme de formation... Victor et moi, on s'est beaucoup investi. Tout le monde est content de nous. On leur a annoncé il y a trois mois que l'on allait se marier. Ils nous ont répondu que l'un des deux devait quitter le magasin... Le directeur nous a dit qu'il ne reviendra pas sur sa décision alors qu'il n'existe pas de règlement. A ce moment là, tu te dis que tu t'investis mais que eux, en retour, ils ne se battent pas pour te garder...

On peut définir la pyramide des emplois de cette façon. Au premier niveau, tu as les logisticiens qui mettent en rayon. Au deuxième, tu as les employés qui regroupent les conseillers de vente, le service comptabilité informatique, le service commandes clients, le service après vente et les employés de la réception. Au troisième niveau, ce sont les agents de maîtrise qui sont en fait des responsables de rayon de niveau 1 à 5. Puis, il y a les cadres composés par les chefs de secteur. Les jeunes chefs de secteur sont pour la plupart encore agents de maîtrise de niveau 5 et ne bénéficient pas du statut de cadres. Il existe un décalage tout de même entre le niveau de formation et le degré de responsabilité du métier. Le niveau de formation de chef de rayon varie entre un niveau Bac et un Bac+2. Ils recrutent de plus en plus de jeunes diplômés entre Bac+2 et Bac+4.

La génération des responsables de rayon a vraiment changé en trois ans. C'est aussi pour cela que les gens sont démotivés parce qu'ils savent que le passage à l'échelon supérieur que ce soit dans le sens conseiller de vente à responsable de rayon ou responsable de rayon à chef de secteur sera difficile. Pour ma part, pour passer chef de secteur, il faudrait que je change de ville... Tout le monde à son niveau sait qu'il va arriver à saturation dans son ascension d'où démotivation... C'est un métier où il faut davantage travailler par conscience professionnelle que par ambition personnelle...

J'habite actuellement à Lyon, il me faut 20 minutes pour me rendre sur mon lieu de travail. Cela ne me pose donc aucun problème... Du fait que Victor part travailler à Saint Etienne, on va prendre une maison entre Lyon et Saint Etienne. D'ici deux ou trois mois, on devrait habiter vers Givors. On espère avoir cette maison qui est à 30 km de Lyon. ce qui me ferait 45 minutes pour venir vers la périphérie. Cette augmentation de la durée du trajet ne nous dérange pas car cela va nous permettre de bénéficier d'une autre qualité de vie à savoir une vieille maison avec un jardin dans un petit village, la Dargoire à 5 km de l'autoroute sortie Givors. Nous ne souhaitons pas pour notre part acheter car nous ne sommes pas fixés professionnellement. Aussi parce qu'on est jeune, on ne sait pas où on sera dans 10 ans, si on aura des enfants ou pas d'enfants, si on sera toujours dans la région ou pas... »

Bernadette, 44 ans,
Directrice des Ressources Humaines.

« Je suis dans cet établissement depuis 1988 et j'occupe le poste de DRH depuis 1994. Sortie de l'école avec un baccalauréat de secrétariat en 1972, j'ai intégré la société Carrefour comme standardiste puis je suis passée après dans l'administratif au secteur achat épicerie. Après 10 ans dans cette société, j'ai choisi de participer à l'ouverture d'un centre Leclerc avec toute une équipe d'anciens chefs de rayon de Carrefour passés à la concurrence. En arrivant chez Leclerc, j'ai assuré à nouveau le poste de secrétaire du secteur épicerie. En 1988, quand cet établissement Leclerc s'est ouvert, j'ai postulé sur un poste de responsable de personnel mais pas jusqu'à la paie et de secrétaire de direction. Aujourd'hui, je m'occupe de la gestion du personnel jusqu'à la paie... »

J'habite à Lyon dans le 7ème arrondissement sur une grande avenue me permettant de rejoindre rapidement la périphérie. Mes horaires sont souples, je peux me permettre d'habiter loin de mon lieu de travail. Comme je pars vers 10 heures du matin et que je reviens tard le soir, j'évite les embouteillages.

Je pense que les générations actuelles de travailleurs sont de moins en moins motivées au travail. Les apprentis par exemple sont source de soucis... Nous avons 4 contrats d'apprentissage d'une durée de deux ans avec l'école de Bourgoin. Le problème majeur avec ces ouvriers spécialisés, c'est l'absentéisme... (...) Oui, peut être que le turn over est plus important pour les employés libre service... C'est un phénomène difficilement cernable...

Il y a une grande différence de management entre Leclerc et Carrefour. C'est très différent, Carrefour est une très bonne école. En fait je pense qu'il y a deux très bonnes écoles : Carrefour et Auchan. On y apprend beaucoup, on vous demande beaucoup. A l'époque, on était très bien payé... Ils étaient très sévères et c'est vrai que cela sert beaucoup... Il y avait de la formation et retrospectivement il me semble qu'il y avait beaucoup plus de possibilités d'évoluer à cette époque là... Quand ils voyaient que les gens étaient capables, ils les faisaient évoluer mais bon cela dépendait aussi du directeur, quand il avait pris quelqu'un dans le nez c'était fini... (...) Pour ce qui est de la mobilité au sein de l'entreprise, selon les échos c'est beaucoup plus difficile aujourd'hui dans toute la grande distribution

Après que je sois partie de chez Carrefour, j'ai donné tout ce que j'avais appris en arrivant chez Leclerc... Ils étaient beaucoup plus méthodiques (Carrefour), ils avaient des instruments beaucoup plus financiers... Quand on est arrivé au Leclerc de Meyzieu, on a créé tous les documents par exemple, les fichiers. On l'a fait par rapport à nos connaissances de chez Carrefour... Je ne dis pas que je regrette d'avoir quitté Carrefour cependant je pense que j'aurai continué à apprendre alors que là j'ai plus mis en application ce que j'avais appris. J'ai une collègue qui est encore chez Carrefour comme responsable du personnel et je sais qu'il y a également des restrictions de personnel et que le travail y est aussi beaucoup moins intéressant... Maintenant tout se fait par le système informatique avec les plates-formes, les fournisseurs on ne les voit plus.

La concurrence se fait tout autant à proximité par l'Intermarché et le Carrefour Isle-d'Abeau que par la plate-forme commerciale Auchan Saint priest. Nous nous appuyons essentiellement sur une clientèle locale, de proximité pourrait-on dire et en particulier sur les communes à l'est de Bourgoin car il n'y a pas de structures commerciales importantes... Notre diffusion publicitaire est très large... On essaye de développer des services autres que les achats alimentaires, les voyages et les cartes de crédit par exemple ... »

Le pseudo-système d'emploi de la grande distribution

Par Martin Vanier

1. Le système qui ne voulait pas faire système.

Les plates-formes commerciales périphériques, plus encore peut-être que les centres commerciaux classiques insérés au coeur des grands centres métropolitains, constituent des pôles d'emploi pour lesquels se pose d'emblée la question de leur qualification comme système¹, au sens d'un ensemble de postes de travail, de métiers, de statuts, de règles et de processus d'emploi qui répondrait aux mêmes logiques dominantes.

C'est apparemment le cas. si l'on observe, en référence à d'autres secteurs d'activités et types d'entreprises, que toutes les entreprises présentes sur ces plates-formes ont des exigences et des stratégies d'emploi comparables: emplois sans reconnaissance de qualification, payés au SMIC, flexibilité horaire maximale avec généralisation du temps partiel, donc salariat de très jeunes actifs et de femmes, avec tendance à la polyvalence "descendante", précarité généralisée y compris pour les CDI ²,

¹ B. Morel et T. Fellmann (1997) appellent système d'emploi "l'ensemble des règles, des procédures, et des mécanismes qui, dans une économie de marché, assurent la rencontre de l'offre et de la demande de travail". Ce dépassement régulationniste du concept passe-partout de marché du travail nous convient, mais l'idée de système va au-delà de celle de régulation. Le système, c'est aussi l'interaction des éléments qui le composent, dans une logique, une finalité dont l'interprétation est tout l'enjeu (l'auto-organisation et la pérennité, ou la domination d'un des éléments sur les autres, ou...).

² A priori le CDI est le contraire du statut précaire. Dans les faits, cela ne reste vrai que tant que le salarié répond aux exigences flexibles de l'employeur, en matière d'horaires et de tâches à accomplir. Si

fort turn over, etc. Tout ceci décrit un secteur d'emploi où le travail rencontre de moins en moins de reconnaissance, où la pression sur les salariés s'est considérablement accentuée, en même temps que la grande distribution triomphait, et où "l'armée de réserve" des chômeurs pèse en permanence dans tout le rapport salarial.

Une autre caractéristique globale de l'emploi dans les grandes surfaces, et dans les entreprises qui gravitent autour et font la plate-forme (restauration rapide, galeries marchandes), est d'ailleurs la très grande faiblesse, voire le plus souvent l'inexistence, de la représentation syndicale des salariés, et, par tant, du respect de leurs droits élémentaires (à commencer par le paiement du temps de travail réel). De ce point de vue, la grande distribution est dans une situation comparable au secteur du transport routier, dont on connaît les révoltes régulières.

Mais cet ensemble constitue-t-il un système pour autant ? La question mérite d'être posée avec attention, car en cas de réponse positive, cela signifierait une certaine cohérence, sinon cohésion, de tous les groupes d'emplois rassemblés physiquement sur la plate-forme, et la possibilité de travailler à faire reconnaître cette cohérence par un mode de régulation dominant, soumis à négociation collective, exactement comme dans la plupart des branches d'activités dûment reconnues.

Or, nous pensons que cette "systémique", cette cohérence de la galaxie des emplois qu'on retrouve sur les plates-formes commerciales, n'existe pas actuellement, ou très imparfaitement et partiellement, et qu'il s'agit d'ailleurs là d'une stratégie délibérée des différentes firmes qui tiennent la grande distribution et ses à côtés. En effet, la reconnaissance d'une certaine unité, ou interdépendance, des situations professionnelles, des marchés d'emploi, des politiques d'embauche propres à la grande distribution et à ses satellites, unité et interdépendance tendancielle, aurait pour inconvénient grave, pour les entreprises, d'amener la profession à s'organiser comme telle, en particulier au plan d'une convention collective nationale unique. La forte concentration des salariés sur des mêmes sites, inhérente au principe même du pôle commercial, est, aux yeux des employeurs, un danger potentiel permanent de mobilisation collective, de conscientisation de l'appartenance à un même monde salarial. L'éclatement de ce monde

le salarié décide de faire respecter, seul, le strict contrat de travail qu'il a signé, il est condamné au départ à plus ou moins brève échéance. Il s'agit donc pour les CDI, en quelque sorte, d'une précarité conditionnelle.

par l'individualisation toujours accrue des horaires, des salaires et des primes, et des statuts d'embauche, travaille, entre autres objectifs, à empêcher qu'émerge, et s'organise, un salariat de branche. Il ne s'agit donc pas, pour les entreprises, de laisser entendre qu'il pourrait être reconnu par un quelconque constat qui porterait sur le "système d'emploi" de la grande distribution.

La question est loin d'être purement théorique lorsqu'on sait que la plupart des centrales syndicales n'ont toujours pas su, ou pu, prendre en compte l'existence d'une spécificité du salariat de la grande distribution, dans l'organisation interne de leurs structures fédérales. La faiblesse de la syndicalisation dans les branches du tertiaire en général justifie, au plan des moyens, le regroupement dans de vastes fédérations, qu'il s'agisse de celle de la CGT, de la CFDT, ou de FO, de branches très diverses, comme le commerce de gros, le secteur tabacs - allumettes (chez FO), les rares services aux entreprises où il y a syndicalisation (comme le nettoyage), et bien-sûr le commerce de détail sous toutes ses formes. Chez FO, la fédération du commerce ne couvre pas les grandes surfaces alimentaires, qui relèvent, en principe, de la fédération "alimentation", laquelle est avant tout une fédération "industrielle". Nulle part, il n'existe d'organisation fédérant les syndicats d'une même centrale, ou les syndiqués isolés, qui se côtoient sur les plates-formes commerciales de grande distribution. Cette inorganisation d'ensemble est à la fois la cause et la conséquence de l'exceptionnalité des mouvements du personnel. Il faut vraiment des événements rares pour déclencher des réflexes collectifs. A titre d'anecdote, il a fallu les catastrophiques chutes de neige de l'hiver 1990-91, pour que les salariés des divers grandes surfaces de la plate-forme de Champ-du-Pont (Bron-St-Priest), réquisitionnés pour le dégagement, de nuit, des toitures qui menaçaient de s'effondrer, se parlent d'un établissement à l'autre, et envisagent une action commune pour se faire payer ces heures supplémentaires imprévues ³.

Quant aux conventions collectives, elles restent divisées en fonction de la nature des activités commerciales (ameublement, bricolage, services à l'automobile...), et la complexité règne, d'autant que les grands groupes intégrés, comme Carrefour, Auchan, Casino, Docks de France, Continent ont négocié leur propre convention collective, qui se substitue à celle des "magasins de vente d'alimentation et d'approvisionnement

général" (n°3007) ⁴. Il reste bien le code du travail, comme plancher minimum de la réglementation, qui tend d'ailleurs à devenir de fait le plafond optimal des acquis à défendre, à coups de recours juridiques. Là encore, cette similitude qu'on observe dans les plates-formes commerciales à l'égard des droits des travailleurs fait-elle système ?

Le point de vue adopté dans cette présentation de la situation de l'emploi dans les plates-formes commerciales périphériques ne se construira pas autour de cette notion de système, par ailleurs très recevable dans une lecture générale de l'emploi en France. Pour comprendre ce qui se joue en matière d'emploi, dans ces pôles, et surtout tout autour d'eux en matière de dynamique urbaine, il nous a semblé plus fécond d'affiner la lecture de tout ce qui divise les salariés de ces pôles, et les rend étrangers les uns aux autres, groupe par groupe. C'est parce que l'emploi dans les plates-formes commerciales est segmenté, constitué de marchés du travail étanches les uns aux autres, et finalement très difficile à unir conceptuellement autour d'un groupe dominant, que la lecture que nous faisons des évolutions périurbaines, auxquelles les centralités périphériques concourent, va dans le même sens. De même que nous pensons nécessaire de différencier le monde des périurbains et de "désunifier" le socio-espace qu'ils construisent, nous voulons rentrer dans l'univers morcelé des employés de pôles commerciaux.

Nous distinguerons pour ce faire les six situations d'emploi, autrement dit les six segments de marché du travail, qui nous semblent coexister sur les plates-formes commerciales périphériques, sans pour autant constituer un ensemble systémique.

2. Les six segments du marché du travail dans la grande distribution.

La proposition qui suit résulte d'une série d'entretiens avec des personnes qui ont à connaître les situations de l'emploi dans le domaine qui nous intéresse : employés militants syndicaux, inspecteurs du travail, responsables de branche à l'ANPE... responsables de magasins ou de directions régionales, lorsqu'ils ont accepté de nous recevoir. Bien entendu, comme toute grille de lecture, elle est à la fois l'aboutissement de ces investigations, et une base de validation pour des observations ultérieures.

³ La concertation entre directions étant plus organisée (il s'agit ici d'une plate-forme Auchan, où toutes les enseignes font partie du même groupe), le conflit a été désamorcé rapidement par la proposition d'une demi-journée générale de récupération... qui n'a bien-sûr jamais été prise.

⁴ Il existe, en outre, une autre convention collective pour les "maisons d'alimentation à succursales, supermarchés, hypermarchés, gérants mandataires" (n°3007), les "entrepôts d'alimentation" dépendant par ailleurs d'une troisième convention (n°3166)

L'objectif est de comprendre les situations relatives de l'ensemble des employés que concentre une plate-forme commerciale, à savoir :

- . ceux de l'hypermarché "locomotive", dans toute la diversité de leurs statuts,
- . ceux des moyennes et grandes surfaces spécialisées (GSS) qui se développent à partir de lui,
- . ceux de la galerie marchande dont les locaux sont loués dans l'hypermarché,
- . ceux des établissements de restauration rapide, annexés ou non à l'hypermarché,
- . ceux qui travaillent dans l'hypermarché, sans être employés par lui.

Rappelons les masses d'emploi de ces cinq types d'employeurs, à partir de l'exemple du pôle de Champ-du-Pont, première plate-forme commerciale de la région Rhône-Alpes en emploi (2235 emplois environ) et en chiffre d'affaires (3 246 MF en 1996) :

- . hypermarché Auchan : 925 salariés, soit 42 % de l'emploi de la plate-forme
- . GSS : Ikéa, Leroy-Merlin, Décathlon, Boulanger, Norauto, Kiabi, Darty, Toys'r us, etc. 14 établissements en tout, pour 1000 salariés au total (44 %)
- . galerie marchande : 47 magasins, soit une estimation de 150 emplois en tout (7 %)
- . 6 établissements de restauration, "rapide" ou de type cafétéria, soit 60 salariés (3 %)
- . les travailleurs extérieurs, employés par des entreprises sous-traitantes présentes en permanence (nettoyage, gardiennage et sécurité, maintenance des bâtiments et entretien des espaces extérieurs...), auxquels s'ajoutent les "marchandiseurs", les animateurs ou les démonstrateurs qui vendent des produits dans l'hypermarché sans en être salariés : en tout, un minimum de 100 personnes (4 %).

Nous proposons de distinguer, transversalement à ces cinq types d'entreprises, six situations d'emploi définissant les six groupes de travailleurs qu'on trouve sur la plate-forme :

- . *les "O.S. de la grande distribution"* : caissières, employés de libre service, magasiniers et réceptionnaires, employés de restauration rapide, employés du nettoyage, "marchandiseurs",
- . *les vendeurs, héritiers du savoir-vendre* : vendeurs spécialisés des GSS, employés de petit commerce, commerçants indépendants, apprentis,
- . *les professionnels de métiers techniques* : ouvriers de boucherie, boulangerie, poissonnerie, cuisiniers, ouvriers de maintenance des bâtiments, réparateurs des services d'après-vente,
- . *les employés administratifs résiduels* : secrétaires, hôtesses, gestionnaires de stock,
- . *l'encadrement "prolétarisé"* : chefs de rayon, adjoints, "stagiaires-cadres", gérants, responsables de magasins et de GSS (généralement agents de maîtrise),
- . *les états-majors d'établissements* : les chefs d'établissements et leurs chefs de secteur.

2.1. "Les O.S. de la grande distribution".

Il s'agit de la masse principale, celle des employés non qualifiés, constituée essentiellement des caissières (même rebaptisées hôtesses de caisses), femmes dans leur quasi-totalité, et des employés de libre-service (ELS), majoritairement masculins et jeunes. Ils font plus de 80 % des emplois de l'hypermarché et une part moins hégémonique de ceux des GSS, où dominent les vendeurs spécialisés.

Caissières et ELS font deux groupes à peu près égaux, aux deux bouts de la chaîne commerciale. L'ELS assure le passage de la marchandise des camions aux gondoles. Il s'agit d'un travail de pure manutention, exactement comme pour les caissières qui manipulent, les jours de pointe, largement plus d'une tonne de produits par jour. Caissières et ELS ont le travail le plus pénible, le plus physique, le plus cadencé. Ce

travail a beau ne pas être "ouvrier", au vieux sens du terme de celui qui fabrique un "ouvrage", il est typiquement de même nature que celui des O.S. dans l'industrie fordienne des années 1960-70. A la différence majeure, pour l'image de l'entreprise, que ces salariés sont ceux qui sont les plus au contact de la clientèle, les caissières surtout, et qu'ils jouent là un rôle énorme dans l'appréciation que portent les consommateurs sur l'enseigne, ce qu'elle ne peut ignorer.

On peut adjoindre à ce groupe les employés non qualifiés de la restauration rapide, où les salariés étudiants sont particulièrement nombreux (cuisine, service, desserte, nettoyage), et les employés du nettoyage des grandes surfaces, qu'ils interviennent en sous-traitance ou non.

Pour toutes et tous, la pression de la cadence, la pénibilité de l'ambiance de travail, la surveillance permanente par la hiérarchie, la faiblesse des salaires et des primes, l'exigence de flexibilité croissante des horaires, et les tendances à la polyvalence, font de ces emplois les plus durs de la plate-forme, et les plus proches de la contrainte industrielle classique, très loin de l'idéal de l'emploi "tertiaire" propre, épanouissant et personnalisé.

Certes, il y a des différences entre employeurs. Une fraction de très grands groupes, dont le patronat est encore parfois marqué par le catholicisme social (Casino, Auchan), est désireuse de se distinguer de la concurrence par des rapports sociaux (donc des rapports à la clientèle, comme on l'a vu) qui progressent. On y promeut la "culture d'entreprise", et l'ancienneté apporte, sinon la promotion (il y a très peu de différence de salaire entre un début et une fin de carrière, en caisses), du moins quelques avantages (primes diverses, horaires plus stables...). On constate les effets d'une telle politique, par l'ancienneté d'une partie des employés de ces hypermarchés, en particulier chez les caissières qui reprennent un emploi à temps partiel volontaire dès que leurs enfants sont autonomes. et qui s'y maintiennent Cette ancienneté d'une fraction des caissières est d'ailleurs très variable d'un site à l'autre, ce qui laisse penser que le comportement de l'encadrement local à leur égard est pour beaucoup dans cette stabilité partielle et relative.

Mais ce qui est constant dans tous les établissements, c'est le fort turn over sur les premières années, voire les premiers mois de travail (30 % des salariés ont moins de trois ans d'ancienneté, chez Auchan St-Priest, 25 % des employés hommes ont moins de deux ans chez Mammouth Caluire) en particulier pour la catégorie du personnel dont il est question ici (55 % des employés non qualifiés ont moins de un an d'ancienneté chez Carrefour Ecully).

Et pourtant, contrairement à ce que nous imaginions, les CDI sont très majoritaires parmi ces "O.S. de la grande distribution" (166 CDD sur 925 salariés chez Auchan St-Priest, au 31 décembre 1996, mais c'est en pleine période des fêtes, seulement 26 sur 664, chez Carrefour Ecully, 27 sur 337 chez Mammouth Caluire...). Ce n'est pas par ce statut que les entreprises de la grande distribution recherchent la plus grande souplesse de leur salariat. Elles n'ont pas, contrairement aux entreprises industrielles, d'incertitudes de marché à intégrer, mais avant tout des variations d'activité régulières (fins de semaine, périodes de la rentrée scolaire, des fêtes) et parfois provoquées volontairement (opérations commerciales du type "anniversaire", "quinzaine du blanc", etc.). Pour ce faire, il faut à la fois l'assurance de disposer d'un personnel bien préparé à sa tâche, d'où les CDI, et la possibilité de jouer à tout moment sur la masse de travailleurs dans le magasin. L'arme absolue de cette flexibilité maximale est le temps partiel avec avenants.

Le temps partiel avec avenants n'est pas spécifique à cette catégorie de travailleurs de la plate-forme, mais c'est là qu'il est le plus répandu, car il est au coeur de la stratégie patronale à l'égard des "O.S. de la grande distribution" : exploitation maximale, réduction de la masse salariale et du coût du travail, polyvalence des emplois sans qualification. Le temps partiel diminue les charges sociales patronales, depuis que les mesures gouvernementales de 1994 sur le "partage du travail" exonèrent de 30 % ces charges ; la disposition des avenants permettant, de son côté, de répartir les heures faites au-delà du contrat principal, de sorte qu'elles n'apparaissent jamais en heures supplémentaires (celles qui sont majorées de 25 %). Dans un grand nombre de situations, les avenants sont d'ailleurs calculés a posteriori, en adaptation, plus ou moins défavorable au salarié, des heures réellement effectuées.

Les avenants, ou les dispositions qui les anticipent, sont souvent connus au dernier moment, par exemple en fin de semaine pour la suivante, malgré le délai légal d'une semaine. Ils instituent l'individualisation croissante de la situation des salariés, poussent à la polyvalence selon les besoins immédiats (la mise en rayon pour les caissières, ou inversement), et introduisent la précarité du travail lui-même (puisqu'on ne sait jamais à l'avance ce qu'on va avoir à faire, et combien de temps), dans le cadre d'un statut durable. La notion même de journée de travail perd son sens, puisque dans la plupart des cas, et du fait de la pénibilité du travail en caisse, les caissières font leur temps quotidien en deux séquences, avec une interruption inutilisable pour une autre occupation. De même, un ELS peut faire une partie de son service avant l'ouverture, aux heures de livraison, de 5 heures à 8 heures, et une autre le soir, au moment du pic de fréquentation, pour réachalander les consoles. La conséquence pour les salariés qui ne peuvent organiser leur vie familiale en intégrant ces incertitudes est irrémédiable : c'est la démission à plus ou moins court terme. Le CDI n'est donc pas un obstacle à la flexibilité de l'emploi, dans la grande distribution.

Pourtant, les patrons des grandes surfaces ont recours à un autre mode de précarisation du salariat : les "marchandiseurs". Les "marchandiseurs" sont des salariés d'entreprises indépendantes de l'hypermarché, chargées de la commercialisation d'une marque, ou d'un groupe de marques. L'hypermarché loue ses consoles et prend sa marge sur les ventes, le "marchandiseur", rétribué au rendement par sa société, est responsable de l'approvisionnement et de la mise en rayon de ses produits. Certains "marchandiseurs", qui ont les mêmes tâches que les ELS, généralement avant l'ouverture du magasin, travaillent pour plusieurs sociétés en même temps, en enchaînant des contrats de durée variable, sur des produits successifs. Ces sociétés de promotion commerciale (Distriborg, spécialisée dans les produits biologiques, AZ Promotion, GM Conseil, R.M.A....) se comportent donc comme des sociétés d'intérim, au service de la "force de vente" de la grande surface, laquelle est bien entendu la grande gagnante puisqu'elle vend des produits sans payer de personnels pour cela. Les "marchandiseurs" sont la forme ultime de l'individualisation et de la flexibilité du contrat de travail. Ils sont soumis à tous les abus, et la surveillance de leur temps de travail effectif est un casse-tête pour les inspecteurs du travail. De fait, ils sont payés à la tâche, et non pour la durée du travail effectué. Généralement, ils n'ont qu'un contact sporadique avec leur employeur,

qu'ils ne connaissent que par un intermédiaire itinérant, qui fait la tournée périodique de ses "marchandiseurs". Du fait de la grande fragilité de leur situation, les "marchandiseurs" sont généralement des premiers emplois, ou des emplois que seules des personnes en grande difficulté acceptent, autrement dit le dernier stade de l'exploitation, aux yeux-mêmes des autres salariés de la grande surface.

Néanmoins, les abus concernant les "marchandiseurs" étant de notoriété publique, les grands groupes soucieux de leur image commencent à restreindre leurs relations avec les sociétés de "merchandising", dont certaines ont été condamnées pour non respect du code du travail.

Au total, cette catégorie de travailleurs manuels de la grande distribution, certains travaillant postés, d'autres comme de simples manoeuvres, est au coeur de la logique d'industrialisation du commerce de grandes surfaces. Elle est à la fois aux points stratégiques de l'activité commerciale (l'entrée de la marchandise et sa mise à disposition des consommateurs, le paiement des achats), la masse salariale principale, et la catégorie par laquelle passent toutes les stratégies de gain de productivité. Il est donc "normal" qu'elle soit sous le feu de la "créativité" des managers, en matière d'efficacité du travail, c'est-à-dire ici d'exploitation. Dans la mesure où ces postes de travail n'ont plus rien à voir avec les métiers du commerce, dont ils sont lointainement issus, le groupe de salariés qui les assurent fait tout à fait penser à la "nouvelle classe ouvrière" des O.S. des années 1960, chère à Serge Mallet, dans son clivage avec la classe ouvrière de métiers. La comparaison s'impose au plan sociologique : ce sont les emplois les plus jeunes, les plus féminisés, les plus précarisés, les moins bien payés, les moins qualifiés (ou reconnus comme tels). Emplois pour l'entrée dans la vie active, donc, ou emplois refuge pour ceux qui n'ont aucune compétence à valoriser et ne peuvent qu'accepter la contrainte maximale.

La comparaison ne s'arrête pas là. On connaît la tendance à l'automatisation des tâches de ces "O.S." dans laquelle les grands groupes sont engagés, en particulier pour les passages en caisses : saisie optique du prix des produits par le code barre, maintenant généralisée, suppression totale du poste de la caissière, en expérimentation, le client enregistrant le code barre du produit lui-même, ou bien la lecture des codes barres se faisant directement dans le caddie chargé (un peu comme on "radiographie" les

conteneurs aux douanes portuaires). Le capitalisme commercial poursuit là le même rêve techniciste que le capitalisme industriel, dont on mesure actuellement les dégâts, les échecs et les effets contraires : après la recherche de l'usine sans homme, celle de l'hypermarché sans femme, sinon consommatrice ? Outre les limites indépassables de la course à l'automatisation (confère le code barre illisible du produit froissé, qui reste en rade sur la caisse, et le blocage de la "chaîne" qui s'en suit), certains groupes de la grande distribution ont une conscience plus aigüe de l'obstacle incontournable à cette fuite en avant, à savoir la présence du consommateur, qui exige un service, celui lié à la vente : sur les trois Auchan de la RUL, on compte en moyenne 1 salarié pour 18 m² de surface commerciale, tandis que pour les trois Mammoth rachetés par la firme lilloise, il s'agissait de 32 m² ; le changement d'enseigne s'est donc traduit par des embauches pour rattraper les normes "Auchan" de la présence salariale sur la surface de vente. Mais la plupart du temps, la course à l'économie de la masse salariale bat son plein.

L'accélération, ou la suppression, du passage devant la caissière, provoque l'apparition d'un nouveau poste de travail, toujours lié à la chaîne de manipulation de la marchandise : la mise en sachet, à la place ou en complément du client, voire la livraison du caddie jusqu'à la voiture, chargement compris. En Amérique du Nord comme en Grande Bretagne, ces fonctions emploient des milliers de jeunes, quelques heures par jour, parallèlement à leurs heures de classe. La nouvelle classe ouvrière de la grande distribution s'étend ; plus exactement elle se recompose par le bas, supprimant les postes les plus qualifiés des déqualifiés, les caissières (celles qui ont le plus d'ancienneté peuvent être classées employées qualifiées), remplacées le plus possible par des machines, et créant un nouveau "prolétariat" d'adolescents. Au XIX^{ème} siècle, les enfants poussaient des wagonnets dans les mines de charbon, à la fin du XX^{ème} siècle, les adolescents commencent à pousser des caddies sur les parkings des plates-formes commerciales : le progrès social est incontestable.

2.2. Les vendeurs, héritiers du savoir-vendre.

La grande distribution ne peut pas fonctionner uniquement avec un personnel chargé d'accélérer le transit de la marchandise de l'entrée-approvisionnement vers la sortie-caisses, donc soumis au seul critère de la productivité. Si l'hypermarché peut s'accommoder de la rareté d'une "force de vente" dans les rayons alimentaires, parce que le consommateur a ses propres compétences pour cette catégorie de choix, il n'en

est pas de même pour les rayons spécialisés et les GSS, de même que dans les boutiques spécialisées de la galerie marchande. A la cadence assurée par les "O.S. de la grande distribution", doit s'ajouter la compétence, ou la stimulation, des vendeurs en rayon. Ils sont les principaux héritiers des métiers du commerce, dont l'industrie de la grande distribution ne peut pas se passer totalement.

Dans les hypermarchés, il s'agit des vendeurs de produits frais, dont certains qualifiés en métiers de bouche, et des vendeurs dans les rayons Hi-Fi, électroménager, bijouterie, photo, etc. Dans les GSS, une partie des vendeurs présente un profil spécifique au domaine de commercialisation : les magasins de bricolage privilégient l'embauche de techniciens, issus de formation de CAP, BEP, ou mieux encore, d'une activité professionnelle antérieure (anciens électriciens, plombiers, peintres...); les magasins de sport recherchent des jeunes pratiquants, spécialistes des activités dont ils vendront les équipements; les accessoiristes automobiles ont besoin de compétences en mécanique auto, etc. Mais dans la majeure partie des situations, les vendeurs des GSS, qui y sont le salariat dominant, ont un profil généraliste, et sont maintenant embauchés sur un BEP vente, un diplôme équivalent d'une école de commerce, ou une expérience antérieure, sauf le cas des étudiants salariés, sur lequel nous reviendrons.

L'emploi partiel avec avenants, plus ou moins respectés, est la règle, au même niveau que pour la catégorie précédente, toujours avec des différences d'une enseigne à l'autre. Le BHV garde une culture d'entreprise de type "grand magasin à rayons" et garantit une certaine stabilité des horaires à ses employés, qui sont tous embauchés en région lyonnaise 30 heures hebdomadaires et travaillent 6 fois 5 heures en deux équipes quotidiennes (pour 10 heures d'ouverture). Castorama a au contraire une très mauvaise réputation dans les milieux syndicaux qui n'ont pu s'y implanter à cause du climat de peur qui règne (Castorama de Bron, 237 salariés, Castorama de Dardilly, 146 salariés).

En dehors des autres grandes surfaces du meuble, du bricolage, ou du loisir qui ont souvent plus de 100 à 200 salariés (300 salariés chez Décathlon à Bron, 225 chez Ikea à St-Priest, 128 chez Leroy Merlin à Bron...), la plupart des moyennes et GSS (vêtement, chaussure, luminaire, jouet...) n'ont que quelques dizaines de salariés en tout, parfois moins de 10 (plate-forme de Givors : Camaïeu 6 salariés, Keria 5 salariés, Fly 6 salariés, etc.). Il est certain que les contraintes de polyvalence des tâches et de flexibilité

des horaires y sont dominantes. Il en est évidemment de même pour les employés de boutiques, lesquelles sont d'ailleurs de plus en plus aux mains de grandes chaînes de magasins, franchisés ou en gestion directe. Plus on descend dans la hiérarchie des grandes et moyennes surfaces spécialisées, plus la fonction de vendeur tend à se rapprocher de celle de l'ELS, polyvalence, flexibilité et économie de la masse salariale obligent. Les moyennes surfaces spécialisées (Halle aux chaussures, Chaussland, Carol...), dont l'unique argument économique est le prix, abandonnent de plus en plus leurs compétences de vente et parviennent ainsi à diviser leur masse salariale par deux ou trois (5 à 7 %, contre 16 à 20 %, selon un ancien gérant de magasin André). Par exemple, les vendeurs sont remplacés par des agents d'une société de gardiennage, qui ont en outre le grand avantage de pouvoir légalement travailler le dimanche. Ce faisant, ils suivent la même stratégie que celle des magasins de discompte dans l'alimentaire.

Cependant, excepté dans ce créneau commercial particulier, il y a une différence majeure entre le groupe des vendeurs et le groupe précédent des "O.S. de la grande distribution". Globalement, ce que tendent à privilégier les employeurs pour ce type de postes, c'est plutôt la compétence que la cadence, le service à la clientèle que la rotation du stock de marchandises. Vendre reste évidemment le seul objectif, mais pour l'atteindre, le salarié est amené à mettre en oeuvre d'autres formes de travail que celles des ELS et des caissières, qui ne font que de la manutention. A partir du moment où le contact avec le client, le conseil, la recherche avec lui de l'achat optimum, sont les arguments de ces salariés, il faut leur laisser une marge d'autonomie dans leur travail, voire la possibilité d'établir une relation personnalisée avec "leurs" clients. Il faut leur permettre l'efficacité d'accéder virtuellement au stock de marchandises, ce qui se généralise par la gestion directe des magasins de réserve, jusqu'aux dépôts qui desservent plusieurs sites, rendue possible par l'informatique (chez Décathlon, chez Ikéa...). Il faut leur transmettre une connaissance poussée des produits, constamment renouvelée, qui implique une formation permanente.

On a donc affaire à d'autres rapports salariaux, sanctionnés par le fait qu'une partie de la rémunération est au rendement, ce qui est, selon les cas, vécu comme une fragilisation ou au contraire une bonification potentielle. Ceci dit, la totalité des vendeurs démarre au SMIC, et beaucoup ne s'en éloignent guère. Si la plupart d'entre eux, en particulier les moins spécialisés, ne se satisfont pas longtemps de ce blocage, et ne font

qu'une petite partie de leur trajectoire professionnelle dans ces postes, quelques autres, plus techniciens ou plus combattifs, peuvent connaître une promotion interne et rejoindre l'encadrement intermédiaire, qui trouve là une petite part de son gisement d'embauche.

La stratégie des grands groupes en faveur du développement de services (comme la vente de voyages), ou de rayons nouveaux (comme la bijouterie de luxe) confirme l'existence irréductible d'un champ d'emplois qui n'est pas propre à la grande distribution, voire même antithétique avec ses logiques "industrielles", mais qu'elle se doit d'intégrer dans son offre commerciale. Cela est tout à fait significatif des contradictions de la stratégie salariale de la grande distribution: d'un côté la "prolétarianisation" des employés présents sur la surface de vente, quelle que soit leur place dans la chaîne, de l'autre la professionnalisation d'une partie des vendeurs, sur des créneaux qui tirent vers le haut l'image commerciale de l'enseigne, chaque salarié étant de plus en plus pressé d'être de ces deux côtés à la fois.

De même qu'on a fait l'analogie entre les "O.S. de la grande distribution" et la catégorie générique apparue dans l'industrie dans les années 1960, on peut donc comparer le monde des vendeurs en grande surface à celui des ouvriers professionnels, dont sortait une partie de la maîtrise technique (chef d'équipe, chef d'atelier). C'est aussi la raison pour laquelle on peut mettre dans ce groupe d'emplois les commerçants indépendants et leurs apprentis, qui sont professionnellement très proches du salariat des vendeurs, soit qu'ils en viennent, soit qu'ils s'y destinent, comme le sont, dans l'industrie, les petits sous-traitants "indépendants", constitués d'anciens ouvriers professionnels ou techniciens issus de la grande entreprise. Mais par delà cette catégorisation relativement pertinente, le monde des vendeurs est en fait partagé en trois groupes assez bien identifiables :

- . le groupe des étudiants salariés et autres néo-salariés passagers. Inscrits dans une trajectoire qu'ils pensent temporaire, ils sont preneurs de CDD très courts, sur des bases horaires minimales, compte tenu de leurs faibles charges personnelles. Ils sont sensibles aux compétences de leurs tâches et apportent aux employeurs un certain engagement en faveur de la qualité (qualité de la vente, qualité du conseil, de l'organisation du travail, du "facing"...). Les employeurs en sont parfaitement conscients, qui savent faire le nécessaire

pour séduire les plus motivés d'entre eux, et leur faire miroiter de très hypothétiques perspectives de carrière.

- . le groupe des vendeurs par défaut. Présents dans la grande distribution par les hasards du marché de l'emploi, ils ne souhaitent pas s'y maintenir, compte tenu des nombreux aspects négatifs du "métier", mais espèrent faire durer leur CDD le plus longtemps possible, par leur disponibilité à la tâche, en attendant une occasion de sortir de la grande distribution.

le groupe des vendeurs de métier. Ils sont entrés dans la profession après une formation initiale adéquate, et souhaitent s'y maintenir. Pour la plus grande partie d'entre eux, l'enjeu est de ménager un *modus vivendi* acceptable, dans le cadre de leur CDI, pour "durer" dans leur poste. Ils sont sans perspective de carrière, mais stabilisés. Une fraction s'efforce de jouer le jeu de la promotion interne, vers le statut de chef de rayon, via celui de vendeur qualifié.

2.3. Les professionnels de métiers techniques.

Un autre groupe d'employés qualifiés, bien que professionnellement étranger au précédent, est indispensable au fonctionnement des hypermarchés à dominante alimentaire et aux établissements de restauration de type cafétéria. Il s'agit des métiers de bouche, qui fondent la spécificité française de la grande distribution généraliste, construite à partir de l'alimentaire, ce qui n'est pas le cas, par exemple, dans les pays anglo-saxons. Les grandes surfaces généralistes jouent l'essentiel de leur image sur la qualité et la diversité de leurs rayons de produits frais, qui, pour le consommateur français, sont symboliques du sérieux de l'enseigne, dans son ensemble. Ainsi, c'est en développant des secteurs boulangerie, fromagerie, boucherie-charcuterie-traiteur, poissonnerie, de plus en plus professionnels, que des grands groupes comme Carrefour, Auchan et Casino, mènent la bataille commerciale, en particulier au moment des fêtes de fin d'année. En captant ainsi des habitudes d'achat exigeantes, voire une clientèle nouvelle, ces grands groupes ont pu diversifier vers le haut leur gamme de produits, par exemple dans les vins, l'épicerie fine, les produits de la mer. L'enjeu de l'embauche, et de la stabilisation, de bons professionnels des métiers de bouche est donc considérable, au-delà de la place de ces rayons dans le chiffre d'affaires global de la grande surface.

Mais dans le même temps, les ouvriers en boucherie, boulangerie, ou en cuisine, dont ont besoin les grandes surfaces, sont soumis à la logique productiviste générale de ce secteur. L'atmosphère de travail, la spécialisation et la répétitivité des tâches sont beaucoup plus proches de l'industrie agro-alimentaire que de l'artisanat de bouche, dont les enseignes voudraient reproduire la qualité. Là encore, les employeurs poursuivent les objectifs contradictoires de cadence et de compétence, et sont partagés entre la nécessité de payer l'une, ou d'accepter les conséquences de l'autre, c'est-à-dire un fort turn-over des ouvriers professionnels qui peuvent comparer leurs conditions d'emploi avec celui de leurs collègues hors de la grande distribution alimentaire. Carrefour Ecully, par exemple, doit concéder à ses O.P. des métiers de bouche des avantages qui rappellent ceux des ouvriers les plus qualifiés, dans l'industrie (les régleurs de la métallurgie, les gareurs ou les bonnetiers du textile, etc.) : temps plein en deux équipes quotidiennes (5-13 heures et 13-20 heures), treizième mois et demi, huit semaines de congés payés.

Toutes les grandes surfaces ont des difficultés pour recruter, et garder, des ouvriers qualifiés des métiers de bouche. On peut douter qu'il s'agisse d'une vraie situation de pénurie de candidats potentiels sur ce type de métier. Simplement, cela signifie que la grande distribution n'est pas attractive pour ces salariés, soit qu'ils ne se résolvent pas à travailler dans la tension qui lui est propre, soit que les firmes ne se résolvent pas à payer correctement cette main d'oeuvre, compte tenu du contexte concurrentiel dont elle peut jouer. On peut ajouter qu'une partie de ce salariat est culturellement proche des petits commerçants et artisans de l'alimentaire, et que travailler dans la grande distribution est sans doute souvent vécu comme une solution ultime, synonyme de dévalorisation, voire de trahison vis-à-vis de son monde professionnel.

Quoiqu'il en soit, ces employés "techniques", qui ne représentent que quelques dizaines de postes pour les plus gros employeurs (y compris les ouvriers de maintenance des bâtiments, et les réparateurs des services après-vente, qu'on peut assimiler à cette catégorie), font un groupe à part, qui échappe aux stratégies dominantes de flexibilité systématique, et qui, de ce fait, apparaît comme relativement privilégié dans la "jungle" de la grande distribution.

2.4. Les employés administratifs résiduels

Il s'agit d'un groupe de postes de travail (secrétariat, standard téléphonique, gestion des payes, gestion des stocks...) inhérent à toute entreprise. La caractéristique de ce groupe dans la grande distribution est sa réduction au strict minimum, qui conduit à terme à supprimer certains postes, comme ceux des gestionnaires de stocks. La politique de polyvalence (hôtesse d'accueil-standardistes-service après vente, agents de maîtrise transformés en hommes à tout faire, etc.), le raccourcissement de la hiérarchie mettant les ELS et les caissières sous le contrôle direct des cadres, chefs de secteur, et, surtout, l'informatisation des procédés de gestion, en flux tendus, sont les raisons de cette disparition programmée des postes jugés "non productifs".

Par exemple, Carrefour et Auchan mènent actuellement une politique de recentralisation maximale des approvisionnements, dans l'objectif de type "zéro stock" de n'avoir une réserve de produits que pour une journée de vente. Décathlon a divisé par deux la rotation globale de son stock, depuis le début des années 1990, en faisant passer la présence moyenne des produits en rayon de quatre à deux semaines, ce qui nécessite deux livraisons par jour. Cette gestion au plus serré est destinée à concentrer les surfaces de stockage, et les emplois afférents, sur des plates-formes logistiques régionales. Elle élimine des sites de vente les compétences de gestion des stocks, voire même de commande des produits. Elle multiplie les rotations d'approvisionnements et morcelle le travail des manutentionnaires appelés à décharger plus souvent des livraisons plus fractionnées.

Ce qu'il faut noter, c'est que la digestion de ces postes, ou ces métiers, dans un système de travail où tout le monde peut être appelé à faire un peu de tout, sous l'impératif exclusif de la disponibilité immédiate, élimine les rouages qui, habituellement, structurent les relations au sein de l'entreprise, et concernent peu ou prou la communication interne. Ce qui relève à la fois des conséquences indésirables d'une course à la réduction de la masse salariale et à son utilisation maximale directement sur la surface de vente, et d'une volonté manifeste de "tendre" au maximum les relations salariales, sachant que, comme on l'a vu, certains employeurs de la plate-forme commerciale recherchent délibérément le turn over des emplois non qualifiés, qui rend possible la flexibilité. Du côté d'enseignes comme Leclerc et Intermarché (dont chaque établissement a son autonomie de gestion), comme de la plupart des moyennes surfaces

spécialisées, et des établissements de restauration rapide, l'élimination des postes non directement productifs est exactement de même nature que les politiques d'emploi des firmes de discompte.

On a donc affaire à un groupe qui, plus ou moins rapidement et radicalement selon les employeurs, est en train de se fondre, d'une part dans le groupe de base, les "O.S.", avec lequel les différences de classement indiciaire sont minimales, d'autre part dans le groupe suivant, non sans conséquence sur celui-ci.

2.5. L'encadrement "prolétarisé"

A côté de la mise en place d'une masse flexible d'O.S. polyvalents qui se renouvelle constamment en piochant dans le réservoir des nouveaux actifs en fin de scolarité, l'autre tendance majeure de l'emploi dans la grande distribution est la déqualification et la précarisation de tous les postes de responsabilité de terrain. Il s'agit des chefs de rayon, de leurs adjoints, et des responsables de magasins et de moyennes surfaces, le plus souvent agents de maîtrise, plus rarement cadres.

A Carrefour Ecully, les chefs de rayons agents de maîtrise, une quarantaine au début de l'activité du site, ne sont plus que 5 actuellement (4 hommes, 1 femme). Généralement issus des métiers du commerce, parfois dotés d'une expérience de gestion d'une petite surface, ils assuraient les fonctions de contrôle, de régulation et d'organisation du travail des ELS et des vendeurs. et faisaient le lien avec la hiérarchie. A leur place, Carrefour embauche désormais des "stagiaires-cadres", au rang de cadres moyens, issus d'écoles de commerce ou d'autres formations post-bac. Soumis à la pression de la promesse d'embauche en fin de stage (2 ans), ils sont totalement polyvalents et disponibles pour toutes les tâches qui restent en souffrance : réception des marchandises, déchargement, mise en rayon, secrétariat, ouverture ou fermeture du magasin, présence en dehors des heures d'ouverture pour tel ou tel imprévu. Leur contrat ne définit aucun horaire précis, dans le cadre factice des 39 heures hebdomadaires. Nulle part la durée du travail n'est jamais respectée, dès lors qu'on a affaire à un poste d'encadrement, et les employeurs interdisent aux salariés concernés de tenir le compte de leurs heures travaillées, qui oscillent couramment entre 50 et 60 heures par semaine, avec des pointes à 80 heures. Là où le reste du personnel peut compter sur la "pointeuse", où tout autre système équivalent de contrôle de la durée du

travail, l'encadrement doit s'en tenir à l'inscription manuscrite sur un cahier, indiquant simplement la présence, ou les causes de l'absence (repos, maladie, congés payés), du salarié.

Le témoignage récent d'un de ces "stagiaires-cadres", entré chez Carrefour comme gestionnaire de stock, puis passé rapidement aux fonctions de chef de rayon, avant son licenciement pour une fausse "faute grave" à la fin de sa période dite probatoire, corrobore exactement les informations collectées dans nos entretiens⁵. A 80 %, le travail de Grégoire Philonenko consiste à tirer et décharger des palettes. La principale différence avec les ELS, est que les chefs de rayon et leurs adjoints sont les seuls à poursuivre leur travail la nuit, lors des nombreuses opérations dites de "réimplantation", c'est-à-dire de modification du dispositif des produits (rayon jouets, rentrée scolaire, opération "textile", etc.). Grégoire Philonenko évoque ainsi, parmi d'autres, une journée de 27 heures d'affilée.

L'arbitraire et l'exploitation sans limite sont donc le lot commun du premier niveau d'encadrement, qui connaît lui aussi un turn over de plus en plus rapide. S'y ajoute la même déqualification que pour la catégorie précédente, et pour les mêmes raisons de centralisation de la gestion commerciale : la réception des fournisseurs et la négociation des marchés commencent à glisser en totalité hors des sites, vers les centrales d'achat. Comment comprendre cette "prolétarianisation", y compris par l'imposition de tâches physiques, d'une catégorie de personnel qui émarge aux environs de 10 000 à 15 000 francs mensuels nets, selon l'ancienneté du salarié et la taille du rayon en responsabilité ? Quel est l'intérêt, pour l'entreprise, de disposer d'une réserve de "bras", à ce niveau de salaire et de qualification, outre sa "disponibilité" pour le travail de nuit, hors de toute convention, comme on l'a vu ?

On fera l'hypothèse que cette pratique, plutôt antiéconomique, de "dressage" de l'encadrement de terrain est cohérente avec le durcissement général des rapports salariaux, dont la grande distribution fait le choix actuellement, comme du reste l'ensemble des secteurs économiques. En soumettant le personnel d'encadrement aux mêmes contraintes de travail (polyvalence, flexibilité, non reconnaissance des heures travaillées...) que le personnel d'exécution, avec d'ailleurs bien moins de possibilités de

se défendre que lui, l'employeur fait d'abord la démonstration que les exigences s'imposent à tous, et qu'elles procèdent donc d'un contexte général (concurrence, flux tendus, durée d'ouverture maximale...) ou, mieux encore, d'une "culture d'entreprise". Au-delà de cet effet de démonstration, à l'usage du collectif de travail, on se doute que ceux des agents de maîtrise et cadres moyens qui intègrent les dites-contraintes sont les plus à même d'avoir des exigences de même niveau de la part des employés de base, la fonction principale des chefs de rayon restant, évidemment, celle d'encadrer le personnel d'exécution, d'en organiser quotidiennement le travail, voire de procéder aux embauches et à la distribution des avenants hebdomadaires. Quant à la partie "noble" du travail, le marketing proprement dit (montage des opérations commerciales, surveillance de la concurrence, organisation des rayons, suivi de leur réapprovisionnement, etc.), tout montre que la marge de manoeuvre est extrêmement réduite : l'artifice de la culture d'entreprise consiste à faire passer pour un choix négocié, entre le chef de rayon et sa hiérarchie, ce qui est en fait une norme nationale, en matière de présentation ou de prix.

Exemplarité, sens du sacrifice à l'intérêt de l'entreprise, capacité à l'adaptation absolue, tendent à remplacer, dans les missions de l'encadrement, les qualités traditionnelles de compétence technique, d'autorité, et de régulation des rapports parmi les subalternes. Même si une petite partie de cet encadrement intermédiaire continue de rejoindre le niveau ultime de la direction d'établissement, à force de bons et de loyaux services, il est vraisemblable que l'écart se creuse entre les "cadres-manoeuvres" qui doivent "tomber la veste" à la demande, de préférence la nuit, et l'état-major restreint qui supervise la surface de vente plus qu'il n'y apparaît.

2.6. les états-majors d'établissement

Au sommet de la grande surface, en contact avec les diverses directions de son groupe, un chef d'établissement est assisté d'un petit nombre de chefs de secteur, responsable d'un domaine (comptabilité, caisses...), ou d'un ensemble de rayons (épicerie, produits frais, textile, bazar...), tous émargeants entre 15 000 et 40 000 francs mensuels nets, selon l'importance de l'enseigne et du poste.

Malgré une familiarité de circonstance avec les autres employés, ce groupe dirigeant constitue un noyau étranger au reste du salariat d'un site. Un cadre ne reste

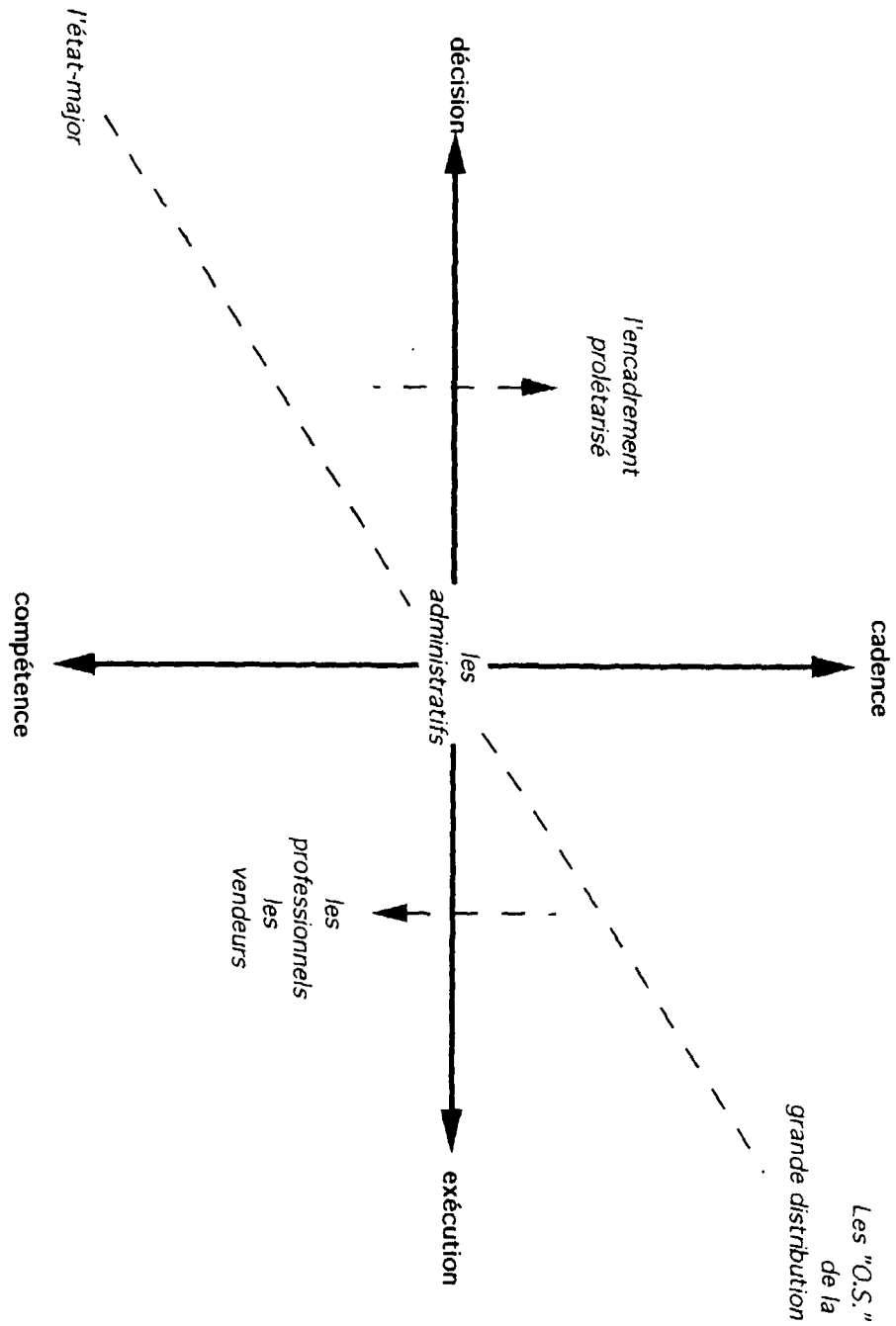
⁵ Philonenko Grégoire, Guienne Véronique, 1997. *Au carrefour de l'exploitation*, Paris, Desclée de

guère plus de deux ou trois ans dans un magasin. La mobilité nationale est la règle, un passage par un poste hors de France étant recommandé pour une bonne carrière. Pour ces cadres hypermobiles, la direction d'un magasin n'est qu'une des facettes d'un métier multifonctions, voire un marchepied pour un poste convoité : les directions régionales et les directions nationales peuvent les appeler pour des responsabilités thématiques, dans le domaine des ressources humaines, de la logistique, du marketing ou de l'exportation. Il est clair qu'aux exceptions près, il s'en suit une conception très peu territorialisée de leur rôle dans l'entreprise, qui vit donc à plusieurs vitesses.

Dans ce marché national de l'encadrement de la grande distribution, Carrefour et Auchan, et les cabinets de recrutement à leur service, fixent les habitudes de référence, pour le reste de la profession. Les cadres de chez Leclerc ou Intermarché n'accèdent pas directement à ce niveau chez Carrefour ou Auchan, mais les chefs de rayon de ces deux enseignes pilotes peuvent espérer gagner en responsabilité en passant chez les concurrents moins puissants. Il se dessine ainsi une hiérarchie de parcours, qui reste un fait exceptionnel dans un monde professionnel sans passerelle.

3. Entre cadence et compétence, routine et décision : les contradictions de l'emploi dans la grande distribution.

Le monde professionnel de la plate-forme commerciale tel qu'il ressort de l'analyse précédente est un monde segmenté. Chacune des catégories décrites a sans doute plus de connexions avec des marchés de l'emploi étrangers à sa plate-forme commerciale, qu'avec celui de la catégorie qu'elle voisine quotidiennement: les professionnels de métiers techniques, avec leurs branches respectives, les vendeurs spécialisés, avec leurs domaines d'origine, les employés administratifs, avec des entreprises de tout type, les "O.S. de la grande distribution", avec d'autres marchés du travail qui fonctionnent selon les mêmes logiques, comme celui du transport routier pour les hommes. L'encadrement intermédiaire, soumis à la clause de mobilité (c'est-à-dire mutable d'un établissement à l'autre, dans la même région, voire au niveau national), a sans doute une vision de son destin professionnel à la fois plus attachée à la grande distribution et plus large géographiquement.



Certes, tout milieu professionnel est marqué par ses barrières internes qui cloisonnent jusqu'à un certain point les groupes salariés qui le composent (cf. l'importance des catégories, A,B,C, dans la fonction publique). Mais le moins qu'on puisse dire est que la grande distribution n'a pas cherché, depuis ses 35 ans d'existence, à structurer un schéma professionnel d'ensemble, qui dessinerait aux ambitieux le parcours type de celui qui "fait carrière" chez Carrefour ou Auchan. Tout se passe comme si la tendance était au contraire à faire éclater la quadruple égalité qui explique généralement ce qu'on appelle une profession : un ensemble de tâches ou de missions = un métier = un poste de travail = un statut d'emploi = une "situation".

On a tenté d'y voir clair, sans admettre une lecture unifiante de la galaxie des emplois répertoriés, à partir des deux axes : "cadence - compétence" et "exécution - décision". Le premier axe oppose deux grands facteurs de productivité du travail, à savoir la productivité par l'intensité physique des tâches et la productivité par les savoir-faire, la capacité à résoudre les obstacles à la "production". Le second axe oppose deux grands modes du rapport au travail, à savoir le mode de l'exécution, ou de la routine, et celui de la décision, ou de la responsabilité.

On voit qu'au modèle d'organisation du travail, classique dans le monde du travail industriel fordiste, construit sur la diagonale "décision-compétence" / "exécution-cadence" dans une suite hiérarchisée de catégories depuis "l'état-major" jusqu'aux "O.S.", tend à s'opposer une diagonale impossible, "décision-cadence / exécution-compétence". En effet, deux groupes de travailleurs, indispensables à la grande distribution, sont en décalage par rapport à la première diagonale, parce qu'ils sont soumis à des exigences contradictoires :

- . l'encadrement intermédiaire (les chefs de rayon) n'est pas dans une situation classique de maîtrise, comme on a pu le constater. A côté des tâches attendues d'animation d'équipes et de régulation du travail d'exécution des ELS, celles, en temps illimité, de contribution à la "production" elle-même (déchargement, mise en rayon, inventaire...) sont celles qui font la sélection parmi les candidats à la carrière. Du coup, dans ce rapport d'exploitation que les chefs de rayon sont contraints de s'imposer à eux-mêmes, l'impératif de cadence vient coexister avec la mission de responsabilité, ce qui a pour objectif de

brouiller les positions dans l'entreprise et le sens même du travail de cet encadrement.

- . le groupe des vendeurs spécialisés et celui des ouvriers des métiers de bouche sont requis de mettre en oeuvre des compétences réellement professionnelles, mais dans une organisation pyramidale à base très large et au sommet très étroit, qui les maintient dans des rôles de purs exécutants. Malgré les besoins induits par les stratégies commerciales de diversification des domaines de vente et des familles de produits, ces compétences ne sont pas reconnues, ce dont attestent les grilles salariales et la recherche systématique de la polyvalence.

Dès lors que la grande distribution veut briser les repères et les normes, il est impossible de réduire les contradictions que cette volonté exacerbe, en un système d'ensemble. On peut schématiquement comprendre la position de chacune des six catégories de travailleurs définies par notre analyse, dans les logiques de la grande distribution; on ne peut pas trouver davantage de cohérence dans des stratégies d'emploi qui cherchent, comme souvent, à obtenir "le beurre et l'argent du beurre", et cultivent, à ce point, les incompatibilités, entre qualification et soumission, compétence et rendement, industrialisation du transit de la marchandise et qualité des services à la clientèle.

Conclusion

Au delà de ce que ces observations et ces enquêtes nous disent sur l'emploi et le monde du travail d'un secteur économique au développement relativement récent, on est tenté d'élargir le propos à la société urbaine qui en est le contexte. De la grande distribution, un des chefs de rayon interviewé au cours de notre étude parle comme d'un système de castes". Dans ces paroles, empruntes de lucidité comme de fascination, il semble qu'on trouve quelques-unes des caractéristiques du fonctionnement social et urbain périphérique en général : le cloisonnement, l'instabilité, le culte du rajeunissement.

Comme la société périurbaine, la grande surface, ou la plate-forme, commerciale est un monde à plusieurs vitesses, où tout est fait pour ne rien laisser se tisser entre ceux qui passent quelques mois (les CDD en vagues successives), quelques années (l'encadrement soumis à la clause de mobilité), ou une fin de vie professionnelle, faute de

mieux. Chacun des casiers de la surface d'embauche se renouvelle selon un rythme différent, et reste quasiment étanche au voisin, ce qui n'est pas sans rappeler la marqueterie des espaces résidentiels de la périphérie à lotissements.

C'est pourquoi, plus que mobile, la profession de la grande distribution, ou ce qui en tient lieu, est instable. La mobilité signifierait un processus d'échanges permanents, de site à site, ou d'établissement à établissement, dans des enchaînements de postes qui créeraient la cohésion d'un véritable milieu. Or, dans la grande majorité des cas, on ne fait que passer dans la grande distribution, comme bien souvent on ne fait que passer, un temps plus ou moins long, dans telle ou telle commune périurbaine ⁶.

Car la grande distribution est un monde de jeunes actifs, primo-salariés, auxquels d'autres jeunes adultes font miroiter la perspective de "monter" et de remplacer les aînés, ce à quoi parvient effectivement une fraction d'entre eux, jusqu'à ce que, quelques mois ou quelques années de dévouement plus tard, une nouvelle vague de primo-salariés vienne réalimenter ce processus quasi sacrificiel. Pas plus que la forme périurbaine qui l'accueille, le monde de la grande distribution n'est organisé pour vieillir. L'ancien est présent, mais sa caractéristique d'ancien n'est pas prise en compte, et le système poursuit son développement exclusivement par des apports frais : cela semble bien valoir tant pour la logique d'emploi, du côté de la grande distribution, que pour la logique d'urbanisation, du côté des lotissements de périphérie (lotissements d'habitations comme d'entreprises).

Eternellement jeune, en apparence, instabilisé, en permanence, soigneusement cloisonné, segmenté, le pseudo système de la grande distribution est à l'image de la pseudo ville avec laquelle il est congruent. Post-fordiste et émergente si l'on veut, la ville-Auchan est donc bien autre chose que l'interface idéale entre cités et campagnes, dont les différentes portes (les hypermarchés qui cernent la ville) unifieraient le bassin métropolitain des consommateurs-travailleurs-habitants.

⁶ Comme nous l'explique Antonin, ex-chef de rayon chez Décathlon, "libérer son actionariat (c'est-à-dire revendre ses actions acquises par l'intéressement), c'est suspect ; si c'est pour faire construire, c'est mal vu, si c'est pour acheter une voiture, c'est super".

De la ville Auchan aux carrefours de la conurbanisation : " une nouvelle frontière " à la française ?

Par Emmanuelle Gallot

Des " lieux copies " de G. Deleuze (1969) à la mise en place d'un " folklore planétaire " par E. Morin et A.B. Kern (1993), nombreux sont les théoriciens contemporains des sciences-humaines à démontrer que nous sommes d'ores et déjà entrés dans l'ère des " trans ". Cette transnationalisation découle du processus de mondialisation croissante des systèmes économiques et politiques et des modes de vie, et de la mise en place au final d'une métaculture commune. Elle s'identifie aussi bien dans la production de formes que de lieux ou de pratiques urbaines. Dès lors, peut-on percevoir le centre commercial moderne comme un de ces espaces de la transnationalité ?

Dans la mouvance des hypothèses émises précédemment de conurbanisation des aires métropolisées et d'émergence de nouvelles polarités en périphérie, il nous reste à mettre en exergue les principales spécificités nationales - tant dans les formes que dans les pratiques - où, à l'inverse, la transnationalité des espaces qui semblent incarner ces nouvelles polarités, les centres commerciaux périphériques. Villes artificieuses s'élaborant hors de la ville, ou " grands commutateurs " des métropoles conurbanisées, c'est ce que nous allons essayer de mettre en lumière.

Cette démonstration s'appuiera sur des travaux français et anglo-saxons faisant écho aux nôtres et concernant l'ensemble des sciences humaines et sociales. La première partie mettra en exergue les grandes particularités du modèle de consommation français s'appuyant sur l'adaptabilité constante des plates formes commerciales périphériques et la complexification des pratiques qui s'y déroulent, avec une scission importante entre deux vécus antagoniques (symbolique et pragmatique). Elle visera donc à légitimer ou non l'émergence d'une " nouvelle frontière" à la française. La seconde partie sera dès lors consacrée à la compréhension d'expériences commerciales étrangères afin de faire émerger l'anomalie du modèle français ou, le cas échéant, la transnationalité du centre commercial.

1. Les nouvelles plates-formes, nouveaux forums de la consommation nationale.

1.1. Du centre commercial au centre de vie.

Du grand magasin de Boucicaut au centre commercial moderne en passant par le supermarché de Fournier, anticipation et adaptation ont été les maîtres mots des nouvelles formes de vente. C'est sans doute ici, d'ailleurs, que réside la vigueur constamment renouvelée de ce secteur, qui, contrairement à l'industrie dont les préoccupations ont longtemps été centrées sur l'offre, a su prendre en compte de manière systématique les évolutions de la demande. Ce que le commerce traditionnel d'après-guerre, se maintenant dans les conditions d'une économie de pénurie, a eu tendance à oublier, précipitant ainsi son déclin.

Nous ne reviendrons pas sur les conditions d'émergence et la typologie des formes commerciales nationales déjà développées. Cependant, il semble intéressant de rappeler les particularismes suivants. La dynamique centrifuge des activités commerciales est relativement récente. Elle s'impose progressivement sous la forme du supermarché basique dans une banlieue sous-équipée des années 1960, avec l'avènement d'une génération de distributeurs dynamiques, nourris des théories commerciales sévissant Outre-Atlantique.

Ils empruntent prioritairement au système américain trois principes majeurs : le libre service, la distribution par grandes surfaces, et l'isolement en " site commercial propre". Travaillant dans un souci de modernité, ils occultent complètement les éléments référents de la culture urbaine européenne, qui contrairement aux Etats-Unis, s'appuie sur une histoire urbaine forte où le commerce fait partie intégrante de l'urbanité. Cette importation est donc celle d'un

modèle qui touche l'appareil de production certes, mais également les modes de consommation et les pratiques d'achat.

Très rapidement les hypermarchés (1968), les grands magasins et centres commerciaux géants (1969, Parly II) côtoient les supermarchés et connaissent une croissance fulgurante à la périphérie des agglomérations.

Dans un premier temps, ces formes commerciales s'orientent vers un isolement actif vis à vis des autres formes commerciales (hypermarché isolé) ou ne tolérant que quelques activités en phase avec la locomotive commerciale, en ce qui concerne les centres commerciaux. La rupture se fait également avec la ville' et tout principe d'urbanité. Les grandes surfaces valonsant leur isolement périphérique et leur accessibilité liée exclusivement à l'automobile, et refusant toute implantation d'autres fonctions urbaines, forcément quelque peu urbanisante. L'armature commerciale qui se constitue alors s'inscrit en rupture totale avec ce qui pouvait exister antérieurement. Du mail clos du centre commercial régional au périmètre protégé des rues piétonnes en passant par le centre commercial intégré de centre ville aérien ou souterrain (sur les modèles américains et japonais), l'autonomisation des dispositifs de vente par rapport à la texture de la ville se généralise dans un mouvement de sécession urbaine.

Dans un second temps, les grandes surfaces sont amenées à infléchir leur positionnement original sous l'effet cumulé du durcissement du cadre législatif de création d'établissement nouveau et d'extension (" Loi d'Orientation du Commerce et de l'Artisanat " dite Loi Rouer de 1973, qui va museler l'expansion des hypermarchés ; secondée ultérieurement par la Loi Raffarin), et des modifications sociétales découlant directement de la floraison idéologique de 1968, dénonçant notamment les gaspillages et les besoins artificiels engendrés par la société de consommation et décriant les modes de consommation introduits par ces " usines à vendre ".

¹ Ce mouvement de dissociation n'est pas nouveau, il s'est incarné lors de la première modernisation de l'appareil commercial amorcée au XIX^{ème} siècle sous la forme des passages. Première expérience de repli des magasins dans un espace clos, ils se sont épanouis sur une échelle plus importante avec les grands magasins. Ce rappel montre d'ailleurs que les espaces clos, soustraits à la ville, d'hier, deviennent vite des laboratoires d'une urbanité nouvelle avant de tomber dans l'oubli comme les passages.

La devise qui avait marqué les années de croissance de l'après guerre, " je consomme, donc je suis ", tend à s'effacer. La montée de ces idéologies " a-consuméristes " et des mouvements de consommateurs, marque une nette rupture idéologique dans les comportements de consommation. Ils vont être accentués par la venue de la crise. Des changements radicaux vont s'imposer dans la structure des dépenses. L'achat utilitaire (alimentation, habillement) connaît alors une diminution importante au bénéfice de l'achat ludique (culture, loisirs) et de bien-être (logement, santé).

Ces mutations s'accroissent dans les années 1990, introduisant un nouveau système de valeurs dans la consommation (recherche de plus d'informations sur les produits, de gain de temps et d'argent, d'authenticité, d'épanouissement, d'immatériel...) reposant sur des comportements beaucoup plus rationnels et comparatifs.

Les décisions d'achat sont de plus en plus motivées par la perception du rapport valeur/prix comme en témoigne la création de nouvelles formules de vente comme les magasins de maxidiscount et autre hard discount ou encore, le zapping consumériste entre les différentes formes commerciales et les diverses enseignes. Dans une moindre mesure, ces nouveaux modes de consommation peuvent être perçus comme la mise en place d'un système qui devrait permettre de vivre mieux en dépensant moins, dans l'hypothèse où il deviendrait nécessaire de moins travailler et donc de voir décroître ses revenus.

L'ensemble de ces évolutions va amener les grandes surfaces à se reconstruire sur elles-mêmes, animées par une quête qualitative nouvelle. Le frein est alors mis aux formules géantes, en maniant petites et grandes surfaces avec l'apparition de galeries marchandes à proximité des hypermarchés, formant de véritables centres commerciaux. C'est également la fin de l'isolement, le centre commercial va dès lors renouer avec la ville. Les grandes surfaces redécouvrent la notion de proximité, tentent d'intégrer des fonctions urbaines non commerciales, vectrices d'animation, s'implantent dans les centres ou restructurent leurs infrastructures périphériques par un traitement qualitatif de l'espace bâti extérieur et intérieur, et un aménagement paysager des abords et aires de stationnement.

Cette déspecialisation des grandes surfaces va contribuer d'une part à accentuer la production d'un modèle commercial quasi-exclusif en périphérie (le centre commercial avec sa locomotive alimentaire, sa galerie marchande, et ses grandes et moyennes surfaces spécialisées à proximité), mais également à faire de ces espaces des localisations non plus uniquement périphériques mais pleinement urbaines. Tant en terme d'insertion spatiale, que de vie sociale (lieux d'emploi et de vie, ne serait ce que si l'on se borne aux données quantitatives fournies par l'élaboration des zones de chalandise et autres flux commerciaux), les pôles commerciaux périphériques s'imposent de plus en plus comme des éléments structurants de l'armature urbaine, des espaces de polarité s'adressant non pas uniquement aux populations périurbaines mais à l'ensemble de la population métropolitaine.

Ainsi, depuis la mutation en profondeur, au cours des années 1970, de l'organisation du secteur de la distribution commerciale urbaine, la question de l'implantation et de la complexification des pôles commerciaux périphériques illustre les limites de la planification urbaine au sens classique sur ces nouveaux territoires. Il semble que la grande distribution affiche désormais une sorte de refus de continuer à n'être considérée qu'en tant qu'espace utilitaire, des "boîtes" aux marges de la ville (les "machines célibataires" de R. Castro-1993).

Ce dessein se traduit notamment par la création récente de directions immobilières intégrées dans les grands groupes tels Auchan, Carrefour ou Continent. Ces services sont composés de spécialistes de la promotion immobilière, de l'aménagement urbain, de l'investissement et de la gestion immobilière (architectes, ingénieurs, géomètres, urbanistes, économistes, chargés d'études routières, ingénieurs spécialisés, gestionnaires de patrimoine...) qui créent et gèrent les galeries marchandes et parcs d'activités commerciales. Mais ces sociétés sont également les instigatrices des politiques de réhabilitation des centres commerciaux amorcées depuis quelques années, qui font entrer en compte de façon novatrice l'analyse élargie de l'environnement extérieur au centre. Cela se traduit par une architecture conçue désormais comme une architecture "citoyenne", dont la nouvelle image répond aux attentes des consommateurs et s'intègre dans l'environnement urbain de proximité. Une architecture innovante comme à Mulhouse, Calais-Cité Europe ou La Toison d'Or à Dijon, construisant alors la "ville du futur" hors de la ville, ou en continuité avec le patrimoine comme à Liévin - avec apport en façade d'éléments de l'architecture Lilloise - visant l'intégration du centre commercial à l'ensemble de la cité.

Dans ces nouvelles optiques, la capacité émanant de la grande distribution à capter et à utiliser les valeurs actuelles porteuses - solidarité, environnement, emploi, proximité tant spatiale que sociale...- est toujours immense. Progressivement, ces formules commerciales se dessinent en compromis ambivalent entre innovation et volonté de mimétisme avec les formes commerciales traditionnelles ou du moins avec leurs attributs symboliques - convivialité, rencontre, proximité... Bouleversant par là même la dialectique classique centre-périphérie.

La dimension économique et marchande de ces espaces pourtant première est alors volontairement passée sous silence, alors que la dimension " supra-fonctionnelle " est largement véhiculée. Ainsi, la brochure de présentation des activités du groupe Carrefour de 1995 scande : " être commerçant et plus encore. Pour être mieux qu'un commerçant, Carrefour s'efforce de trouver les nouveaux services qui aideront et étonneront ses clients " - de la livraison à domicile à Euralille, à la halte-garderie à Trouville, en passant par le Cyberclub à Rennes-Alma, au système de paiement en devises intégré au système caisse et converti en francs au taux du jour à Antibes, ou encore au parc d'attraction à Dijon.

Certes, ces pratiques peuvent ne constituer que d'habiles stratégies pour renforcer les positions dominantes des grands groupes sur le marché en captant la clientèle la plus fidèle du petit commerce, sur les créneaux de diversification et de qualité. Cependant, elles peuvent également être interprétées comme une adaptation au contrecoup du raidissement des procédures d'autorisations d'urbanisme commercial, qui se manifeste par une législation de plus en plus directive et répressive à leur égard (de la Loi Sapin de 1993, aux mesures Juppé de 1996, en passant par la Loi Barnier de 1995), et par un renforcement des contraintes imposées par les pouvoirs publics par l'intermédiaire des CDEC. Parallèlement, la multiplication de ces mesures coercitives de la part des autorités locales et nationales ne peut-elle être perçue comme un décalage dans l'adaptation à ces nouvelles dynamiques centripètes autour des espaces commerciaux périphériques ? Tout se déroule comme si les responsables de la planification urbaine dessinaient ce qui est à leurs yeux la cité idéale, pérennisant de fait une organisation urbaine centralisée garante d'ordre et d'identité, sans se préoccuper de l'époque et des préférences des habitants exprimées dans leur adhésion à ces nouveaux lieux de vie.

Construit en une génération, les centres commerciaux périphériques n'apparaissent cependant plus comme de simples centres d'attraction marchands mais de plus en plus comme

des espaces urbains centraux - non au sens géométrique du terme, mais par la diversité des fonctions urbaines représentées et la convergence massive des flux - quelque peu en rupture avec les schèmes traditionnels de centralité et d'urbanité.

1.2. De l'achat pratique à l'achat associé, de l'espace mono-fonctionnel à l'espace urbain.

La polarisation accrue qui s'effectue autour des grands centres commerciaux périphériques est encore plus perceptible du point de vue qualitatif, dans les mutations qui se sont opérées au sein des pratiques d'achat.

Commençons par rappeler qu'au-delà des conduites d'approvisionnement qui les motivent, les pratiques d'achat sont aussi le support et le champ de divertissements, d'échanges sociaux, de projections imaginaires et symboliques, voire d'affirmation identitaire et collective. Cette dimension non-fonctionnelle des pratiques d'achat est fondamentale dans un contexte où les contacts sociaux se réduisent par le repli sur la sphère familiale et professionnelle. L'espace commercial apparaît alors comme l'espace d'un communautaire retrouvé, l'agora de la ville post-moderne. Pour autant, cette dimension non-fonctionnelle n'est pas contemporaine de l'affirmation des formes commerciales nouvelles dont nous avons parlé précédemment.

Déjà, P. Giffard en 1882 dresse une typologie très actuelle du client du grand magasin reposant sur deux types distincts : le client qui vient pour consommer - que je désignerais comme " le consommateur pragmatique " et celui qui vient pour flâner - que je désignerais comme " le flâneur versatile en quête de rêve ", pour qui ces " théâtres commerciaux ", où la marchandise ne cesse d'être mise en scène, sont un milieu propice aux stimuli de son imaginaire.

Si, dans les pratiques d'achat, ces deux clivages (pratique pragmatique et symbolique) sont présents depuis la création des grands magasins au XIX^{ème} siècle - l'on peut également considérer que le commerce, pris dans son sens élargi, a toujours favorisé la circulation sociale ainsi que la circulation de l'affect et de la représentation - un changement majeur s'est opéré avec la périphérisation des espaces commerciaux, dans l'éclatement de la structuration urbaine, la généralisation d'une formule de vente, et l'homogénéisation des pratiques urbaines du commerce.

L'avènement d'un nouveau type de consommateur est également à mettre en relation avec la floraison idéologique de 1968, comme nous l'avons déjà entr'aperçu. L'alimentaire qui était depuis longtemps au coeur de l'activité de consommation et qui avait de fait influé sur les nouvelles formules commerciales des années 1960, est désormais en concurrence avec les dépenses ludiques et de bien-être, ce qui conditionne directement la rénovation-requalification des formes commerciales périphériques..

L'analyse sociologique confirme que la consommation de masse a fait éclater les classes sociales, leur substituant une kyrielle de groupes et de modes de vie différenciés. Ce que met notamment en exergue l'analyse des socio-styles menée par le C.C.A. (Cathelat, 1991) et dans une moindre mesure l'analyse des styles de vie par la COFREMCA et le CREDOC. Au-delà des classes socio-démographiques et économiques s'impose une autre forme de segmentation basée sur les modes de vie, les mentalités, les valeurs, les attributs et comportements effectifs. D'ailleurs, les critères socio-démographiques classiques sont de moins en moins prédictifs des comportements de consommation. Un même individu peut fréquenter alternativement différents types d'espaces commerciaux (du hard discount au magasin de luxe).

La grande famille des consommateurs éclate au profit des individus dont les comportements d'achat découlent de phénomènes complexes comme les modes de vie et les systèmes de valeurs. L'individu est multidimensionnel (il assume plusieurs rôles) et les catégories d'acheteurs sont devenues transversales, elles ne peuvent plus être segmentées selon les critères traditionnels.

Si l'on ne peut plus parler de consommation de classe (Baudrillard, 1970), on ne peut donc pas pour autant développer l'hypothèse d'une grande famille des consommateurs, produit de la société de masse et produisant des consommateurs de masse. Il semble que les modes de consommation évoluent aux antipodes d'un fonctionnement standardisé et homogène.

On tend à voir apparaître des sous-cultures différenciées, des groupes segmentés selon des critères socio-démographiques de plus en plus complexes (référents culturels, localisation géographique, niveau de revenu - voir degré d'exclusion, avec l'apparition d'une culture des chômeurs). De nouvelles formes de tribalisme (sur lesquelles nous reviendrons par la suite) s'imposent également au sein même de ces espaces commerciaux (Maffesoli, 1992). L'acte d'achat devient alors un alibi tandis que le centre commercial devient un véhicule social

privilegié pour des publics segmentés, des " tribus éphémères " (Habernas, 1978) jouant sur le registre de la confrontation et de la reconnaissance.

L'autre forme que revêt cette ségrégation commerciale se résume au " zapping consumériste ", fruit de l'éclectisme croissant des pratiques d'achat des ménages les plus favorisés. Il s'incarne notamment dans ce que j'ai choisi d'appeler " l'achat labélisé ". Alors que l'approche spatiale antérieure reposant sur la pratique de proximité suggérait la fidélité à un seul point de vente, on constate que le consommateur fréquente désormais simultanément plusieurs enseignes ou exclusivement une enseigne délimitée selon les produits recherchés, les circonstances d'achats et " l'image forte " de l'enseigne.

La fréquentation d'un magasin est donc un phénomène contingent, résultant d'une évaluation par le consommateur des différentes possibilités qu'il retient dans un contexte précis. Il existe une véritable segmentation du marché au niveau de l'offre et par extension au niveau de la demande (avec une réceptivité du consommateur plus grande en fonction du positionnement affiché). Pour illustrer ces positionnements segmentés, on peut citer les exemples d'Auchan et son étendue du choix, de Casino et sa qualité de l'offre, et de Carrefour et son confort d'achat... Cette segmentation s'opère essentiellement en fonction du positionnement de l'enseigne, de la localisation de la plate forme commerciale, de la forme commerciale.

L'uniformisation de la société de consommation n'est donc qu'utopie, elle est toujours demeurée segmentée en terme de classes sociales, de socio-styles ou de sous-cultures... Cependant, s'il n'existe pas au niveau de la consommation de grand marché unique métropolitain, nous avons pu apercevoir les grands bouleversements intervenus dans les segmentations classiques.

Si le principal motif de fréquentation des plates formes commerciales de périphérie demeure l'achat alimentaire, il est en voie de diversification. Il suffit pour s'en convaincre de s'intéresser à l'élargissement de l'offre de services offerts par les grands groupes alimentaires ces dernières années, souvent dans le périmètre même de l'hypermarché.

En associant à ces espaces initialement voués à l'alimentaire, d'autres activités, on génère progressivement d'autres comportements d'achat s'autonomisant de l'achat basique. C'est " l'achat associé ", pour lequel le chaland est amené à rester plus longtemps sur le site, à flâner sans obligatoirement consommer, et à s'orienter vers d'autres sphères fonctionnelles que

l'alimentaire. Le succès des ouvertures le dimanche, autorisées ou sauvages, pratiquées par certains établissements des centres commerciaux périphériques, ne s'explique que parce que ceux-ci sont également, pour certaines familles, des buts de promenade, de flânerie, de projections imaginaires. Cette familiarisation accrue avec le centre commercial tend de plus en plus à l'imposer comme un lieu " d'être ensemble ", un espace urbain majeur dans les fonctions d'échanges et de rencontres. Phénomène d'autant plus perceptible dans les villes nouvelles, formules innovantes en matière d'urbanité, où le centre commercial desservi par les transports en commun s'est déjà imposé comme un pivot structurant de la vie sociale locale.

Espace de socialité et de tribalisation, de reconnaissance, d'appartenance et de confrontation avec autrui et le monde, pour certaines catégories phares de la population tels que les jeunes. C'est sans doute une transurbanité qui est en jeu, réinventant les éléments référents de l'urbanité moderne où le centre commercial interfère fortement et abrogeant les frontières entre espaces privés (ici celui de l'achat) et public (celui de la flânerie et de la représentation).

A titre d'exemple et afin d'illustrer ces " aspirations urbaines " émanant des ménages comme de la grande distribution, on peut évoquer l'enquête réalisée en 1995 par le service marketing du groupe Auchan sur les nouveaux concepts des centres commerciaux. L'enquête de référence demande aux consommateurs interrogés, après avoir déterminé tous leurs lieux de fréquentation et en avoir détaillé l'image, de définir et de construire leur centre commercial idéal. Très souvent le consommateur tend à recréer une vie à l'extérieur de l'hypermarché et de la galerie. Il se construit sur un espace donné, une mini-ville où tous les endroits qu'il fréquente dans la vie quotidienne sont rassemblés. Cependant un décalage existe entre les deux sexes ainsi qu'entre les différentes tranches d'âge. Ainsi, les hommes pensent le centre commercial plus en terme d'activités possibles à l'extérieur de l'hypermarché (parc d'activités, restauration...). Les femmes l'agrémentent de commodités (services marchands, de confort, et de conseils). Les priorités diffèrent également selon l'âge. Les moins de 34 ans sont en quête d'activités ludiques et de détente, privilégient apparemment plus l'agrément du centre (prémices de nouvelles perception de ces espaces, désormais peut-être moins perçus comme de simples espaces commerciaux et plus comme des lieux de vie). La clientèle plus âgée concilie la recherche d'une offre marchande de qualité à une gamme étendue de services (vision plus traditionnelle de ces espaces). Parallèlement, la volonté de la grande

distribution demeure de continuer à privilégier l'achat, comme moteur de fréquentation des centres commerciaux, afin de ne pas "dénaturer le système"(Auchan), tout en s'orientant vers d'autres sphères fonctionnelles: le loisir mais également l'utilitaire.

Cette recherche de "quotidienneté" des pratiques, de familiarisation, de reconnaissance de ces espaces, va jusqu'à accessoiriser l'achat avec une implantation de marché (forme commerciale traditionnelle et porteuse de valeurs symboliques de qualité humaine et de vie prégnantes) et de services administratifs et collectifs (garderies, transport en commun...). Là aussi la quête de la grande distribution est avant tout d'attirer vers le centre commercial, d'accroître sa fréquentation, par la recherche d'une "cohérence" (que son implantation sur un territoire périurbain ne lui confère pas de fait) et la construction d'une identité forte (dont les stratégies de recherche qualitative et d'apport fonctionnel font partie), susceptibles de susciter des images collectives, des représentations mentales prégnantes.

C'est donc la constitution de véritables morceaux de ville et de vie urbaine qui s'opère progressivement sur les franges périphériques de nos cités. Des productions socio-spatiales originales révélatrices d'une nouvelle structuration des agglomérations. Cependant la grande spécificité française est d'instaurer un décalage important entre réalités des pratiques d'achat (et plus globalement des pratiques urbaines qui confortent ces nouvelles polarités périphériques notamment autour des centres commerciaux) et imaginaire urbain collectif (empreint de symbolisme et animé par un besoin de re-territorialisation des agglomérations conurbanisées passant par une mythification de la centralité et de ses attributs symboliques).

2. La transnationalité d'un modèle de consommation ?

2.1. La mise en place de la structure commerciale moderne.

Le centre commercial, le mall (dans son sens littéral, promenade publique), est une invention nord-américaine qui doit l'essentiel de son succès à la généralisation de la banlieue et au développement de l'automobile. La formule du grand commerce périphérique a été très précoce aux Etats-Unis et a contribué à structurer progressivement des suburbs initialement essentiellement résidentiels. L'idéal suburbain porté par de nombreux courants idéologiques (mouvement progressiste et transcendantaliste d'Emerson, Thoreau, Downing ou Olmsted), religieux (influence du pasteur Horace Buschnell) ou sociaux (féminisme domestique et idéal jeffersonien) s'est alors largement imposé au sein de la société nord-américaine. Ce mouvement

a été facilité par le passage de la " preindustrial walking city " du XIXème siècle, à la " industrial riding city ".

Ainsi, la première tentative de concentration commerciale de périphérie a t-elle lieu au début du siècle. En 1923, le Country Club Plaza de Kansas City voit le jour grâce à une initiative communautaire d'ordre privée placée sous l'égide du Country Club District. La formule intègre l'automobile par la présence de vastes aires de stationnement. Son élaboration se situe dans la mouvance des idées sur les cités jardins d'Ebenezer Howard. C'est un mall luxueux bénéficiant d'un aménagement paysager qui contraste avec l'impression de chaos et de désordre qui se dégage alors de l'aire centrale. Très rapidement, ce nouveau mall va dépasser le centre de son rôle social au sein de la communauté.

Dans les années 1920-1930 et 1940, les centres commerciaux connaissent un fort désintérêt de la part des décideurs, des investisseurs et des commerçants. Ce désinvestissement est le résultat de la corrélation de plusieurs facteurs : la Dépression des années 1930 d'une part, d'autre part, des obstacles émis à l'encontre de cette révolution de l'appareil commercial par les grands magasins aux localisations centrales. A la fin de la Seconde guerre mondiale, on dénombre seulement huit centres commerciaux en Amérique du nord.

Le véritable tournant s'opère dans les années 1950 aux Etats-Unis comme au Canada (en 1950 s'ouvre le premier centre commercial, le Park Royal à Vancouver, en 1956, on compte déjà 64 centres commerciaux à travers tout le pays, en 1973, ils sont au nombre de 664) (Lorimer, 1981) sous l'impulsion de changements identiques à ceux déjà entr'aperçus en première partie, la suburbanisation des hommes et des activités prenant ici des proportions beaucoup plus importantes. Dans un premier temps la création de grandes surfaces commerciales, " enclosed mall ", est très rapidement suivie de l'installation d'autres fonctions urbaines, générant de véritables pôles de développement suburbains. Rapidement la formule des grandes surfaces se diversifie avec la création :

- . des magasins à rayons - grands magasins traditionnels, magasins à escompte et hypermarchés - offrant un vaste choix de marchandises (ameublement, confection, articles ménagers), avec des prix réduits en ce qui concerne les magasins à escompte et une offre essentiellement alimentaire pour les hypermarchés.

- . des magasins entrepôts (généraux et spécialisés) sur une grande surface de vente. Ils offrent une gamme de produits et de services moindre et basent leur argumentaire de vente sur les bas prix.
- . des grandes surfaces spécialisées (bricolage, jouet, loisir, électroménager, confection...) souvent localisées dans un centre commercial ou sur un linéaire d'entrée de ville (" lanière commerciale ") (Lewis, 1997).

La localisation de ces différentes formules commerciales est assez diversifiée : centre ville, périphérie métropolitaine ou agglomération moyenne. Elles sont regroupées dans des centres commerciaux intermédiaires (de petite taille - 5 à 15 magasins autour d'un supermarché desservant un périmètre restreint - ou d'envergure moyenne - 16 à 30 magasins, un supermarché et un magasins à rayon) ou dans des mégacentres (" Power centers " 20 000 à 40 000 m²) dans lesquels 75 à 90 % de la superficie de vente se trouvent occupées par des magasins de grandes surfaces. Résultats d'initiatives isolées ou grands ensembles planifiés, ces formes commerciales sont de plus en plus caractérisées par un certain gigantisme, une bonne accessibilité et une visibilité satisfaisante.

Depuis les années 1950, l'essentiel de la croissance de l'espace commercial au Canada s'est réalisée dans les centres commerciaux suburbains ou dans les galeries analogues des centres ville (G. Nader, 1976). Les centres commerciaux s'organisent le plus souvent autour des magasins à succursales, supermarchés (pour les centres de taille réduite) et les magasins à rayons (pour les centres plus importants). Ces deux types de formes commerciales jouent le rôle de locomotive drainant une clientèle importante.

En Amérique du Nord, la formule est déjà ancienne et les infrastructures bénéficient de plus en plus de modalités d'aménagement et de requalification. Dans les deux pays, ces formes de vente commencent à s'installer dans les noyaux anciens des villes, ce qui amène à une redéfinition du commerce traditionnel en complémentarité aux autres composants de la structure commerciale.

Autre formule commerciale aux origines plus récentes, les centres commerciaux régionaux (" Regional Mall " - 40 000 m² et plus), qui sont caractérisés par la présence d'un mail fermé structurant le pôle, entouré de grandes et moyennes surfaces spécialisés, un mixte commercial diversifié, une bonne accessibilité et des espaces de stationnement importants. Afin de maintenir leur attractivité dans un contexte de concurrence accrue, ils misent sur la

diversification de leur offre d'activités (activités ludiques et de loisirs, services personnels et création de m2 de bureaux). La formule atteint son paroxysme avec les " Power Nodes " ou megamalls, des centres commerciaux géants aux aires de chalandise démesurées.

Cette dernière génération de mall dépasse l'organisation classique du centre commercial européen reposant sur la nuance d'un supermarché, d'une galerie marchande et de magasins spécialisés. Dans ces megamalls, on ne vend plus de denrées alimentaires mais uniquement des biens de consommation, du loisir et des services - sans oublier pour autant la vocation originelle du shopping center, être une nasse à clients.

Au Canada, dans la province d'Alberta, le Canada's West Edmonton Mall compte ainsi 800 magasins et services, 110 restaurants et aires de restauration rapide, 355 chambres d'hôtel, un parc aquatique et un parc d'attraction. Aux Etats-Unis, le Mall of America situé à la périphérie de Minneapolis recense 450 magasins, un parc d'attraction de 25 manèges, les plus grands aquariums du nord des Etats-Unis, une chapelle où convoler... Ces megamalls sont de véritables générateurs d'emplois. En ce qui concerne le Mall of America, 12 000 emplois ont été créés depuis son ouverture en 1992, dans un Etat où le taux de chômage avoisinait 2% en 1997 (Palen, 1995).

La situation est atypique dans le sens où c'est l'employeur qui tente de lutter contre le turn over de sa main d'oeuvre, favorisé par un marché de l'emploi où l'offre tend à dépasser la demande. Néanmoins la formation reçue lors de l'embauche demeure minimaliste, les salaires moyens continuent d'être faibles (souvent le minimum légal - à savoir environ 22 francs par heure non négociable, soit 15 francs en dessous du Smic) bien que les charges sociales aux Etats-Unis ne s'élèvent qu'à 20% (contre plus du double en France), et, comme c'est le cas dans l'ensemble du territoire américain, aucun contrat de travail ne lie l'employeur à son employé (ce qui ne garantit aucune sécurité de l'emploi en cas de récession). Les employés bénéficient cependant d'un programme d'aide social initié par le mall, qui à raison d'un versement de 500 francs par mois leur permet d'obtenir un plan épargne retraite, quinze jours de congé payé et huit jours remboursés en cas de maladie.

Ces megamalls ont été conçus à l'origine comme une solution pour enrayer une compétition acharnée entre les différents centres commerciaux, dans un contexte de stagnation, voire de régression du pouvoir d'achat. Ils ont, dès lors, été perçus comme le souffle ultime

d'une formule en voie d'obsolescence. Pourtant leur succès auprès des consommateurs est constant.

Enfin, les grandes surfaces peuvent s'organiser le long des linéaires commerciaux, les "strip", situés dans les entrées de ville et tournées vers une accessibilité automobile exclusive. Les strip sont composés de magasins, franchisés pour la plupart, d'espaces de restauration rapide et de quelques espaces de loisirs (cinémas essentiellement). Un strip peut cependant être spécialisé dans un type d'activité commerciale déterminé, c'est le "strip tip". Présentant une morphologie anarchique, ils font l'objet depuis quelques années de tentatives d'aménagement de la part des pouvoirs publics canadiens. Aux Etats-Unis, la majorité de ces espaces commerciaux demeurant livrés à la libre entreprise.

Ce rapide portrait des principales formules et localisations commerciales montre la diversité du panorama commercial nord-américain. Certaines formules diffèrent peu dans les grands traits morphologiques de ce que l'on peut trouver en France. Certaines formes - centres commerciaux géants et linéaires démesurés - arrivent cependant ici à leur paroxysme. On peut également noter que toutes ces formes commerciales - à l'exception des grands magasins traditionnels - sont en expansion dans un contexte de saturation et de sur-offre d'un marché affaibli par la stagnation de la croissance démographique et le plafonnement, voire la régression, du pouvoir d'achat. Dans les faits, il y a également peu de créations réelles d'établissements, mais plutôt des restructurations des espaces commerciaux existants.

2.2. Les nouveaux imaginaires et les nouvelles forces du Shopping-Center.

W. S. Kowinski (1985) définit le nouveau visage des malls en ces termes : " More than locations for consumption, malls have become the signature structure for the age. The mall is our town's year round carnival, the cathedral of postwar culture, the Garden of Eden in a box".

Dans le contexte de concurrence avivée, les grands groupes qui disparaissent sont ceux qui n'ont pas eu la capacité d'adaptation aux nouvelles demandes des consommateurs.

Si l'importance omniprésente du mall dans les pratiques d'achat et dans les pratiques sociales a été confirmée ces dernières années, les attentes des consommateurs se modifient sous l'influence de grands changements sociétaux (vieillesse démographique, diminution du nombre de personnes par ménage, mobilité accrue, récession économique...) et dans un schéma

où l'offre commerciale excède la demande. Le consommateur est alors beaucoup plus exigeant dans le domaine qualitatif et dans la diversification de l'offre fournie.

Afin de garder une attractivité satisfaisante, la réponse fournie par les centres commerciaux menés par la grande distribution consiste en une requalification s'appuyant en partie - malgré leur statut privatif et la rigueur de l'arsenal juridique qui les régit - sur la multiplication des références à la notion d'espace public (cours intérieures, fontaines, places, espaces de jeu et de détente...) dans un climat sécuritaire. Pourtant ces références ne sont que des arguments visant une plus grande attractivité puisqu'il suffit à un promoteur d'invoquer les lois protégeant la propriété privée pour expulser du centre commercial tout individu indésirable. Elle repose également sur une diversification de l'offre de services, une accentuation du rôle récréatif du mall par l'apport d'activités de loisirs, comme en témoigne la création récente des megamalls.

Cette dernière étape de leur expansion les transforme en véritable " cités satellites " qui offrent un éventail complet de ce que l'on peut trouver dans un centre ville classique : commerces, bureaux, hôtels, services publics et culturels... A l'inverse du système français, cette mue des centres commerciaux suburbains en véritables centres villes était déjà totalement inscrite dans les plans régionaux de certaines métropoles, comme c'est le cas pour Vancouver, dont le plan régional de 1975 proposait déjà la création de quatre cités satellites pour 1986. Cette stratégie consistait à transformer des centres commerciaux suburbains en véritables centres villes.

Un changement de perception des centres commerciaux d'Amérique du Nord s'est opéré dans les années 1980 avec l'apparition de nouvelles formules commerciales (megamalls, en réponse à la saturation du marché) et la requalification des centres commerciaux existants. Ce changement de perception est certainement à mettre en parallèle avec la déqualification constante des espaces publics comme stimulants de la socialisation et territoires du communautaire. M. Walzer (1986) ou encore C.Ghorra Gobin (1997) ou R. Senett (1992) ont éclairé cette négation de la dimension identitaire et symbolique de la centralité et de l'espace public aux Etats-Unis, comme lieu de rencontre et de mise en relation avec autrui et le monde, tout en insistant sur la valorisation en parallèle de la sphère privée, héritage de la représentation puritaine. La privatisation progressive de l'espace public ne rencontre donc aucune opposition réelle comme en témoigne le phénomène des " gated communities " et des " walled communities ".

Le principe du centre commercial répond dès lors parfaitement à ces aspirations, bénéficiant souvent d'une véritable recherche architecturale et jonglant avec les références à l'espace public, il tend à focaliser une part importante de l'animation urbaine. Ce rôle social du mall a été mis en valeur par de nombreux scientifiques américains ces dernières années dont J.J.Palen (1997), qui insiste notamment sur l'importance de ce processus chez les adolescents (" mall rat ") et les personnes âgées. Deux catégories de population pour qui il incarne une " agora suburbaine ", une ville dans la ville qui offre dans une ambiance aseptisée et sécuritaire, en rupture avec les troubles sociaux du monde extérieur, un grand nombre d'activités sociales, culturelles et artistiques. L'acte d'achat devient alors secondaire par rapport à l'acte de socialité et d'être ensemble que procure la fréquentation de ces espaces.

Dans cette optique, Rob Shields (1992), met en relation le centre commercial et les pratiques quotidiennes de la contemporanéité. Il présente le centre commercial comme un nouveau type de lieu public générant des formes innovantes de " communautaire " reposant sur un habile mélange de " logique sociale du capital au détail " distribuée par les grandes surfaces et autre succursale et de " ferment social que sont la multitude de gens de différentes provenances et de toutes strates ".

Ces nouvelles ambiances permettent aux individus de créer une distance plus symbolique que réelle par rapport au malaise social affiché dans les villes centres et à la décadence des échanges symboliques. Elles instituent de nouvelle manière " d'être ensemble " reposant sur " la rencontre furtive ".

Les malls peuvent alors être perçus comme les précurseurs d'une nouvelle culture urbaine d'autant plus qu'ils occupent désormais une place majeure en ce qui concerne les activités récréatives. Tant et si bien que dès les années 80, certains downtown les ont d'ores et déjà intégrés à leur programme de revitalisation, comme à Baltimore (Harborplace), Boston (Faneuil Hall Market Place), New-York (South Street Seaport) ou Miami (Bayside Market place), Montréal (Marché central métropolitain).

Ces nouvelles orientations correspondent à une évolutions lourde du grand commerce. Les centres commerciaux périphériques, après avoir progressivement affaibli les districts commerciaux urbains, vont contribuer à leur renouveau. Les centres commerciaux sont intégrés aux programmes de revitalisation menés par les municipalités, aidées des gouvernements supérieurs. Le partenariat public-privé devient un outil privilégié du

développement et de relance économique. Dans cette mouvance, les municipalités, toujours influencées par la tradition libérale, et dans le souci constant de ne pas influencer sur les tendances lourdes du marché et d'être en phase avec l'intérêt et les attentes du consommateur, n'ont pas pour stratégie de refuser toute nouvelle création de grande surface (malgré l'impact sur l'appareil commercial traditionnel) mais de travailler en partenariat avec les acteurs économiques afin de limiter les externalités négatives et de tirer profit des externalités positives (redynamisation de l'appareil commercial, revitalisation des centres villes...). Cependant, ce partenariat public-privé place bien souvent les administrations locales dans une situation de dépendance vis à vis du secteur privé qui travaille souvent uniquement dans la logique du capital. De nombreux complexes " multi-fonctionnels" sont élaborés. Ils contribuent, d'une part, à accroître la ségrégation commerciale au bénéfice des magasins à succursale (qui remplacent les commerçants indépendants dans les nouvelles galeries) et au détriment des commerçants indépendants (qui jusqu'alors contrôlaient le commerce de détail), tout en homogénéisant l'espace commercial métropolitain par une atténuation des clivages entre appareil commercial central et périphérique. D'autre part, ils favorisent une certaine privatisation de l'espace central. Cette rénovation est en effet souvent influencée par le principe de " l'indoor public space ", inventé à Atlanta dans les années 1965 par l'architecte John Portman, et consistant en la création d'espaces ouverts au public tout en étant situés à l'intérieur de bâtiments. Cette privatisation de l'espace public des centres villes résulte d'un principe d'aseptisation et de sécurisation des lieux et à contrario de refoulement de la violence et de la marginalité des quartiers déshérités des aires centrales.

On assiste, avec la privatisation de l'espace public dans les centres de périphérie ou du noyau urbain, à l'élaboration de véritables " citadelles " ² (Davis, 1990) ou encore selon M. Castells (1989) à l'avènement d'une ville duale.

² Aux Etats-Unis, la recolonisation commerciale des aires centrales dégradées (" Skid Row ") a été amorcée par certains promoteurs immobiliers qui en ont fait une spécialité (comme Alexandre Haagen en Californie) (M.Davis, 1997). Le principe de reconquête repose sur l'idée du " centre commercial panoptique ", à savoir la création de centres commerciaux bénéficiant d'une sécurisation à outrance dans un climat de surveillance totale et dans un ordre quasi militarisé. Ces centres commerciaux ont été conçus sur le plan de la " prison panoptique " avec son dispositif de surveillance centrale, élaboré au XIX^{ème} siècle par Jeremy Bentham. Cette garantie d'une sécurité maximale permet d'attirer à nouveau les commerçants et les consommateurs dans ces espaces ségrégués. Les complexes commerciaux construits sont d'ores et déjà un succès, d'autant plus qu'ils ont souvent bénéficié d'une manne (déductions d'impôts, aides fédérales et municipales...) reçue des pouvoirs publics. De nombreux centres commerciaux périphériques, y compris ceux des banlieues résidentielles, considèrent désormais ces dispositifs de sécurité comme une partie intégrante de leur stratégie de conception et de management.

La situation est donc quelque peu tautologique. Après avoir tenté de construire les périphéries et de leur donner une apparence urbaine à l'aide de grands équipements structurants comme les centres commerciaux, on va s'appuyer sur les ersatz urbains créés en périphérie pour reconstruire les villes centres. On assiste alors à une double négation de la centralité et de l'espace public, et de leurs attributs symboliques. Tout ceci alors que la notion d'espace public avait été volontairement exclue des fondements de la ville américaine durant des siècles.

Cette sécession intra-urbaine arrive à sa forme la plus aboutie avec la formule des centres commerciaux souterrains, recréant au verso de la ville et de son désordre une ville vouée exclusivement à l'activité commerciale.

Hormis le rôle social et urbain, le rôle économique du mall est également probant, tant en terme de chiffre d'affaire que d'emplois. Plus globalement, c'est l'ensemble des périphéries urbaines qui se sont étoffées socialement et économiquement et peuvent désormais aspirer à jouer un rôle nouveau au sein des aires métropolitaines.

La typologie élaborée par G. Giulano et K.A. Small (1991) à propos de la région urbaine de Los Angeles, confirme ces mutations. Cette typologie délimite ainsi 32 centres à l'aide des densités d'emplois et du nombre des emplois, qui confirment l'apparition " d'employment subcenters ", alors que les centres traditionnels ne concentrent plus que 3.3% des emplois de la région. Malgré l'anomalie de la structure urbaine de Los Angeles, ne présentant aucune notion de limite spatiale ni de centralité historique, on assiste bien à une redistribution des rôles et des fonctions.

L'émergence de business park, high tech corridor, megamalls, urban villagers, mega centers, satellite centers ou encore suburban downtown participent à la création de centralités d'un nouveau type renforçant cette entité suburbaine novatrice désignée sous le vocable d'edge city.(Cervero, 1989 et Garreau, 1991) Cependant, dans la continuité de C. Ghorra Gobin (1997), on peut se demander si l'edge city fait partie intégrante du processus de polynucléarisation de la métropole nord-américaine ou encore si elle n'est pas à l'origine d'une nouvelle dichotomie spatiale impliquant de fortes disparités sociale et économique entre deux entités urbaines distinctes : la ville et l'edge city. Dès lors, il s'agit de s'interroger sur les modalités de gestion et d'intervention des pouvoirs publics par rapport à la confirmation de ces nouvelles polarités périphériques.

Conclusion

Il est désormais apparent qu'il se constitue, à la périphérie de nos villes, de nouveaux pôles urbains amenés à jouer un rôle majeur tant dans la structuration spatiale que sociale de nos cités de demain. En quelques années, par une politique de diversification fonctionnelle et d'intégration urbaine, ils sont passés d'une reconnaissance quantitative (s'appuyant sur les flux de clientèle et les aires de chalandise) à une reconnaissance qualitative (symbolisée par l'amorce croissante de nouvelles pratiques s'individualisant de l'acte de consommation alimentaire et de l'achat utilitaire). Dès lors, il devient impossible de continuer à percevoir ces espaces comme les simples négatifs des centres villes.

Si la transnationalité du modèle du centre commercial périphérique notamment dans certaines des formes (vers un étoffement fonctionnel) et des pratiques (vers une émancipation de l'achat basique) novatrices qu'il suscite, a été mise en valeur, il n'en demeure pas moins que certaines nuances subsistent entre le modèle français et le modèle nord-américain.

Tout d'abord des différences sont à noter au niveau des formules commerciales où l'espace nord américain présente une importante pluralité avec tous ses excès, alors qu'un schéma restreint - certainement fruit de la concentration commerciale intense de ces dernières années - tend à s'imposer en France.

La distinction s'opère également au niveau des modes de consommation où la France présente un schéma fortement segmenté où chaque individu ou groupe d'individus s'approprie son " commutateur " commercial en fonction de ses contraintes et de ses aspirations.

Variante, dans les modes de gestion déployés et le management territorial du périurbain : auto-développement spontané, voire aidé dans la tradition libérale nord-américaine ou planification dirigiste à la française. Avec cependant une alternative non dénuée d'intérêt, l'exemple canadien de partenariat public-privé et peut-être à terme public/privé/consommateur-citoyen (groupes d'intérêts ou groupes de citoyens se mobilisant pour une planification urbaine raisonnée, constituant d'importants contre-pouvoirs aux gaspillages d'espace et de capitaux publics), ce qui aurait peut-être le mérite d'éviter la prise d'ascendance systématique des acteurs privés sur la puissance publique canadienne.

Enfin, altérité idéologique puisqu'il semble que la lecture qui est faite du phénomène d'émergence de nouvelles polarités et de restructuration urbaine diffère selon les pays et les traditions urbaines. Dans ce processus, l'avancée du continent Nord-américain dans l'intégration socio-spatiale de ces nouvelles dynamiques semble réelle - même si les problèmes de gestion demeurent identiques. A ce titre, l'on peut citer les travaux de P.O. Muller (1981) ou de J.J. Palen (1995). Mais historiquement, cela n'a pas toujours été le cas, si l'on fait référence aux analyses de E.A. Gutkind sur le " crépuscule des villes " (1962) et l'avènement progressif d'une région sans centre, ou de B. Berry (1976) sur les cycles urbains et la " contre urbanisation ".

In fine, si le centre commercial périphérique est bien un espace de transnationalité, il a également constitué de frontières nationales dans la reproduction de ce modèle. Ces spécificités nationales s'incarnent notamment dans les modes de consommation et de gestion du processus. Dès lors, on peut évoquer plusieurs schémas d'interprétation possibles, synthétisant les mutations qui s'opèrent dans les périphéries urbaines :

- . l'inversion urbaine : la centralité commerciale tend à se renverser des centres villes vers les périphéries, sur le modèle américain.
- . les " nouveaux pôles fordistes " : les centres commerciaux apparaissent comme d'importantes concentrations d'emplois et de consommation, cependant ils demeurent toujours en position périphérique dans le schéma urbain car il n'y a pas de véritable étoffement fonctionnel. Ils demeurent donc de simples usines à distribuer.
- . l'ère du précaire : les centres commerciaux étant interprétés comme de simples polarités éphémères et nomades.
- . les carrefours de la conurbation, schéma d'analyse pour lequel nous avons opté : les centres commerciaux apparaissent comme de véritables polarités métropolitaines mais d'une métropolité qui ne peut être qu'à l'image de sa société, fragmentée et ouverte tout à la fois.

Bibliographie

- Baudrillard, J., 1970. *La société de consommation*. Le Point.
- Berry, B., 1976. *Urbanization and counterurbanization*. Beverly Hills: Sage Publ.
- Castells, M., 1983. *The city and the Grassroots*. Berkeley : UC Press.
- Cathelat B. et M., 1991. *Panorama des styles de vie 1960-1990*. Les éditions d'organisation.
- Castro, R., 1993. *Vers une nouvelle culture urbaine*. in Les rencontres de Marne la Vallée, Paris: Altamira.
- Cervero, R., 1989. *America's suburban centers*. The land use transportation link, Boston : Unwin.
- Davis, M., 1990. *City of quartz, Excavating the future in Los Angeles*. Londres : Verso.
- Deleuze, G., 1969. *Logique du sens*, Les éditions de Minuit.
- Garreau, J., 1991. *Edge cities, life on the new frontier*. New York : Anchor Book's, Doubleday, 1991.
- Giffard, P., 1882. *Les grands bazars*. Paris : Havard.
- Ghorra-Gobin, C., 1997. *Los Angeles : le mythe inachevé*. CNRS éditions.
- Giuliano G., et Small K.A., 1991. *Subcenters in the Los Angeles : region*. Regional Science and Urban Economics, n°21.
- Habernas, J., 1978. *L'espace public. Archéologie de la publicité comme dimension constitutive de la société bourgeoise*. Paris : Payot.
- Howard, E., 1976. *Les cités jardins de demain*. Paris: Dunod, coll. Aspects de l'Urbanisme.
- Jackson, K.T., 1985. *Crabgrass frontier : the Suburbanization of the United States*. New York : Oxford University Press.
- Kowinski, W.S., 1985. *The malling of America*. New York : Morrow.
- Lewis, P., printemps 1997. *Urbanisme et grandes surfaces*, in Urbanité.
- Lorimer, J., 1981. *La cité des promoteurs*. Boreal Express.
- Maffesoli, M., 1992. *La transfiguration du politique - La tribalisation du monde*. Paris : Grasset.
- Morin E., et Kern A.B., 1993. *Terre-Patrie*. Seuil.
- Muller, P.O., 1981. *Contemporary Suburban America*. N.J. : Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Nader, G., 1981. *Cities of Canada*. Toronto: Mac Millan, 2vol.
- Palen, J.J., 1995. *The suburbs*. MC Graw Hill inc.
- Sennett, R., 1992. *La ville à vue d'oeil*. Paris : Plon.
- Shields, R., 1992. *Lifestyle shopping. The subject of consumption*. London : ILS.
- Walzer, M., autumn 1986. *Pleasures and Costs of urbanity*, in Disent.

Conclusion

La Parabole de Givors

Dans dix ans

Par Franck Scherrer

La meilleure façon d'entrer dans Givors-Les-Deux-Vallées, c'est encore par la vallée du Giers, pense Margot alors qu'elle roule sur la vieille autoroute. C'est comme ça qu'elle s'imagine une vraie entrée de ville : un peu sauvage d'abord, puis plus civilisée, progressive. A cet endroit, la vallée est un véritable goulet, très verdoyant. Il y a juste la place pour le Giers, tellement récuré qu'il brille comme un sou neuf, l'autoroute, et l'alignement de l'Archidiscout entre les deux. Celui ci n'a pas tellement changé depuis son enfance, toujours un peu Far West avec ses boîtes un peu décaties, ses enseignes clinquantes qui changent sans arrêt, en ce moment ce sont les soldeurs de téléphones portables qui se remarquent le plus. Il y a quelques rescapés du passé, comme cette enseigne si familière, qui lui donnait au début un petit frisson : « le Faillitaire ». Un témoin qui rappelle l'époque pas si lointaine où le mauvais goût était une vraie stratégie commerciale. Aujourd'hui c'est plus hypocrite.

C'est comme avec le Carrefour, dont le bardage gris clair, la ligne en aile d'avion, et le parking aux lampadaires design (tout ça a déjà plus dix ans au fait) se profilent après l'Archidiscout. Les grandes banderoles qui claquent au vent proclament le tout récent jumelage avec le centre commercial du Carrousel au Louvre. D'accord, Áa fait plusieurs années déjà que le Louvre vient présenter ses produits dérivés dans la galerie commerciale: « le Louvre vient au devant de son public » disait les affiches. D'accord, c'est un label de qualité drôlement recherché, même la Part-Dieu à Lyon ne l'a pas encore. Mais, bon, à la base, c'est juste un hypermarché après tout. C'est vrai qu'aujourd'hui, il y a hyper et hyper!

Juste derrière le Carrefour, sa destination pour la journée : le multiplexe, un ovoïde gris sombre, le dôme étincelant de l'Imax, le Virgin, la Tour du Haut-Vertige, bref, Gaumont City comme on dit. C'est vraiment ça une entrée de ville : on commence par du désordonné, et on file tout droit vers le centre, vers le dôme de l'Imax. Enfin, ce n'est peut-être pas le vrai centre de Givors, le vieux existe toujours, là où il y a la Préfecture annexe, la médiathèque, le marché... Mais Gaumont City, c'est tout ce que les Ardéchois ou les Banlyonnais connaissent de Givors, lorsqu'ils viennent à l'Imax ou à la Tour, pour eux c'est le centre. Pour Margot et ses copines aussi, bien qu'elles aient habité Givors ou fréquenté le lycée, mais qu'elles soient éparpillées maintenant dans la vallée du Rhône, qui vers Vienne, qui dans les coteaux, qui dans la Banlyonnaise, c'est ici qu'elles se retrouvent le plus souvent, cinéma, un tour chez Virgin, food-zapping... D'ailleurs la mairie l'a bien compris : au début on disait tantôt qu'on allait à Givors, tantôt aux Deux Vallées, le nom du centre commercial : maintenant que le nom officiel de la ville est Givors les Deux Vallées, il n'y a plus de confusion.

Des filles du lycée, il n'y en a pas beaucoup qui sont restées sur place. Elles ont trouvé du boulot chez les deux gros employeurs de Givors : Carrefour et Castorama (chez Virgin, les vendeuses viennent de Lyon, elles sont snobs). D'ailleurs, ce dimanche, Margot ne les retrouvera pas, elles travaillent, comme tout le monde dans la zone ludicommerciale. Margot aussi travaille parfois le dimanche, et toutes ses autres copines (celles qui ont du boulot). Mais avec les horaires décalés et, pour celles qui ont des enfants, les horaires à la carte des écoles qui ne sont pas les mêmes dans la Loire, le

Rhône, ou l'Isère, c'est pratiquement impossible de se trouver un jour de semaine, alors elles ont gardé le dimanche, la tradition c'est parfois plus simple.

Elles ne sont sans doute pas les seules, car le parc de stationnement est tout plein. Des 69, des 38, des 42 (des Stéphanois qui fréquentent Givors, c'est vraiment nouveau!), quelques 06 ou 26, et des Suisses. Finalement, Áa fait du monde. D'ailleurs Margot a lu dans le journal que Virgin n'installait pas ses nouveaux médiastores dans des villes de moins de 100 000 habitants. C'est Áa que ça doit faire, en fait, ce coin de la région lyonnaise, à peu près une ville de 100 000 habitants. Drôle de ville : on n'en voit pas le tour, mais le centre, à Givors. ou de Givors. Quand on y pense, avant il n'y avait que la Maison de la Presse...

De temps en temps, Margot a la nostalgie. Tout Áa, c'est allé un peu vite, et sans qu'on le voie. Givors, avant, c'était différent, on était entre-nous. C'est comme les vieux dont elle s'occupe, dans le lotissement, là-haut (un quart de temps pour les vieux, un quart pour les enfants). Quand ils ont construit, les premiers il y a quarante ans, ils avaient quarante ans justement, tout fringuants. Chaque fois, il faut qu'ils lui montrent ce qu'ils ont fait dans leur maison, un bricolage incroyable. Et bien maintenant, ils sont coincés, il faut tout leur apporter : Margot, de l'attention, et son copain, les courses qu'ils ont commandés à Carrefour. De toute façon, c'est pas demain qu'on va leur payer un minibus pour aller à Gaumont City. D'ailleurs, pour faire quoi, la Tour du Haut Vertige?

Margot non plus n'aime pas la Tour. La piazza, le multiplexe, le multirestaurant planétaire, les fauteuils profonds du médiastore pour bouquiner et papoter, d'accord. La Tour, c'est pour les gosses, les Ardéchois ou les Suisses. Margot n'a jamais voulu essayer le saut-pour-de-vrai dans le Haut-Fourneau. C'est sûr que dans le Hall, ils ont vraiment une collection extraordinaire de simulateurs pour tous les sports et les situations extrêmes. Les gosses des quartiers de Givors, ils ne parlent que de Áa, ça les fait rêver, mais c'est trop cher pour eux. Sauf pour les Emploijeunes, quand ils ont fini d'harnacher les clients, ils peuvent de temps en temps s'atteler aux babasses.

Le Haut-Fourneau, il paraît que c'est les gens de la Gaumont qui ont eu l'idée. C'était très important pour eux que leur projet s'enracine dans l'identité locale. Le maire n'était pas chaud : pas seulement parce qu'il était petit quand la sidérurgie a plié bagages; même si le Parti s'appelle La Gauche maintenant, il est très respectueux de l'héritage des luttes passées. Mais justement, les hauts-fourneaux, c'était quasiment plié, liquidé dès l'après seconde-guerre-mondiale. Le vrai combat a été celui de la reconversion, la filière machines-outils, dans les années 70, mais les Stéphanois nous l'on piquée, juste au moment où le centre commercial sortait de terre, alors... De toute façon, c'est la Gaumont qui payait. Sauf que des hauts-fourneaux, il n'y en avait plus dans le coin. Celui-là, ils l'ont acheté en Slovaquie. Et puis, le patrimoine, tout le monde est d'accord, c'est pas politique.

D'ailleurs, pour Margot, c'est réglé comme du papier à musique. Un fois par an, au moins, elle va fréquenter le Vieux-Lyon, la vraie ville. Mais deux, trois fois par mois, à Givors, c'est bien aussi. Même si c'est juste pour faire les courses, même si elle n'a pas le temps de faire un tour à Gaumont City, elle sait que c'est là, c'est confortable. La petite ville, surtout maintenant qu'on n'est plus obligé de vivre dedans, a quelque chose de rassurant.

Margot s'éloigne maintenant de sa voiture, traverse le parking pour rejoindre ses copines. Ne lui dites surtout pas qu'elle a incarné, un très bref instant de sa vie, une chose qui porte un nom horrible : la conurbanisation.

Table des figures

Cartes

<i>Carte I</i>	Agglomérations de 1962 incorporées dans d'autres unités urbaines en 1990	p. 37
<i>Cartes II</i>	Nouvelles agglomérations urbaines	p. 37

Graphiques

<i>Graphique I</i>	L'armature urbaine de la RUL (relation rang-taille)	p. 33
<i>Graphique II</i>	Hiérarchie urbaine dans la RUL en 1962 et 1990	p. 36
<i>Graphique III</i>	Evolution des pôles en achats alimentaires et non-alimentaires entre 1991 et 1996	p. 112
<i>Graphique IV</i>	Structure des chiffres d'affaires des principaux pôles de la région lyonnaise	p. 113

Tableaux

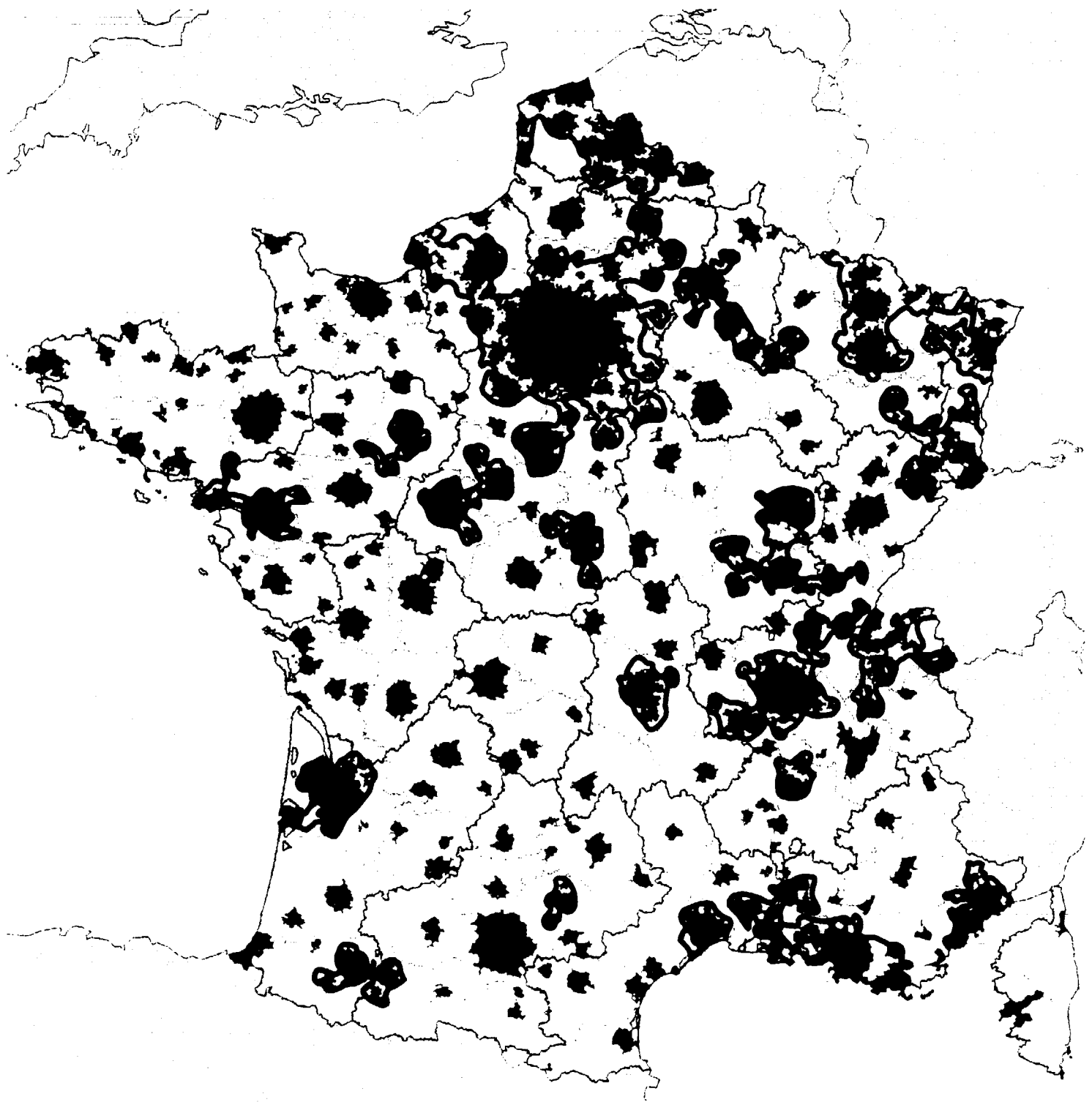
<i>Tableau I</i>	La conurbation Lyon-Saint-Etienne en formation	p. 13
<i>Tableau II</i>	Répartition de l'emploi selon la grille STRATES en 1982 et 1990	p. 27
<i>Tableau III</i>	Les plates-formes commerciales de la RUL	p. 104
<i>Tableau IV</i>	Niveau de revenu des consommateurs de plates-formes commerciales périphériques (en %)	p. 117
<i>Tableau V</i>	Profil sociologique des consommateurs des plates-formes commerciales périphériques	p. 118

Annexe

Cartes et graphiques

Table des annexes

<i>Carte 1 :</i>	La France conurbée	II
<i>Carte 2 :</i>	Rhône-Alpes conurbée	III
<i>Carte 3 :</i>	La structure urbaine de la région urbaine de Lyon	IV
<i>Carte 4 :</i>	Les dynamiques migratoires dans la RUL-a de 1962 à 1968	V
<i>Carte 5 :</i>	Les dynamiques migratoires dans la RUL-a de 1968 à 1975	VI
<i>Carte 6 :</i>	Les dynamiques migratoires dans la RUL-a de 1975 à 1982	VII
<i>Carte 7 :</i>	Les dynamiques migratoires dans la RUL-a de 1982 à 1990	VIII
<i>Carte 8 :</i>	Les dynamiques migratoires dans la RUL-a de 1962 à 1990	IX
<i>Carte 9 :</i>	Les communes de la première vague d'exurbanisation (à partir de 1962)	X
<i>Graphique 1 :</i>	Communes ayant connu une croissance importante à partir de 1962	X
<i>Carte 10 :</i>	Les communes de la deuxième vague d'exurbanisation (à partir de 1968)	XI
<i>Graphique 2 :</i>	Communes ayant connu une croissance importante à partir de 1968	XI
<i>Carte 11 :</i>	Les communes de la troisième vague d'exurbanisation (à partir de 1975)	XII
<i>Graphique 3 :</i>	Communes ayant connu une croissance importante à partir de 1975	XII
<i>Carte 12 :</i>	Les communes en déclin ou en stagnation de 1962 à 1990	XIII
<i>Graphique 4 :</i>	Communes ayant constamment stagné ou décliné	XIII
<i>Carte 13 :</i>	Les petites régions de la RUL : carte de repérage	XIV
<i>Carte 14 :</i>	Part de l'emploi industriel dans les différents secteurs de la RUL-a en 1990	XV
<i>Carte 15 :</i>	Part de l'emploi de production dans les différents secteurs géographiques de la RUL-a en 1990	XV
<i>Carte 16 :</i>	Part de l'emploi commercial et de service dans les différents secteurs géographiques de la RUL-a en 1990	XVI
<i>Carte 17 :</i>	Part de l'emploi de reproduction sociale dans les différents secteurs géographiques de la RUL-a en 1990	XVI
<i>Carte 18 :</i>	Evolution de l'emploi industriel dans la région urbaine de Lyon entre 1968 et 1990	XVII
<i>Carte 19 :</i>	Evolution de l'emploi de production dans la région urbaine de Lyon entre 1982 et 1990	XVII
<i>Carte 20 :</i>	Evolution de l'emploi commercial et de service dans la région urbaine de Lyon entre 1968 et 1990	XVIII
<i>Carte 21 :</i>	Evolution de l'emploi de reproduction sociale dans la région urbaine de Lyon entre 1982 et 1990	XVIII
<i>Carte 22 :</i>	Les grandes surfaces en 1993	XIX
<i>Carte 23 :</i>	Centres commerciaux et plate-formes périphériques dans la RUL	XX
<i>Graphique 5 :</i>	Evolution de l'emploi par grands secteurs d'activité entre 1962 et 1990	XXI
<i>Graphique 6 :</i>	Evolution globale de l'emploi par type d'unités urbaines de 1962 à 1990	XXI
<i>Graphique 7 :</i>	Evolution de l'emploi industriel par type d'unités urbaines de 1962 à 1990	XXII
<i>Graphique 8 :</i>	Evolution de l'emploi de service par type d'unités urbaines de 1962 à 1990	XXII
<i>Graphique 9 :</i>	Evolution de l'emploi commercial par type d'unités urbaines de 1962 à 1990	XXII
<i>Graphique 10 :</i>	Evolution globale de l'emploi dans la région urbaine de Lyon de 1982 à 1990	XXIII
<i>Graphique 11 :</i>	Evolution de l'emploi dans la RUL-a de 1982 à 1990 par fonction collective	XXIII
<i>Graphique 12 :</i>	Evolution de l'emploi de reproduction sociale simple par type d'unités urbaines de 1982 à 1990	XXIV
<i>Graphique 13 :</i>	Evolution de l'emploi de reproduction sociale élargie par type d'unités urbaines de 1982 à 1990	XXIV
<i>Graphique 14 :</i>	Evolution de l'emploi de production, circulation, intermédiation par type d'unités urbaines de 1982 à 1990	XXIV
<i>Graphique 15 :</i>	Evolution de l'emploi de production de biens matériels par type d'unités urbaines de 1982 à 1990	XXIV
<i>Carte 24 :</i>	Dominants et dominés dans le Rhône. Polarisation des achats alimentaires et non-alimentaires en 1991	XXV
<i>Carte 25 :</i>	Dominants et dominés dans le Rhône. Polarisation des achats alimentaires et non-alimentaires en 1996	XXVI



4 catégories de communes en 1990

100 km

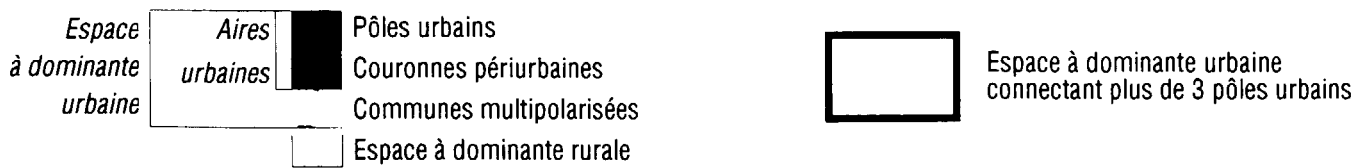
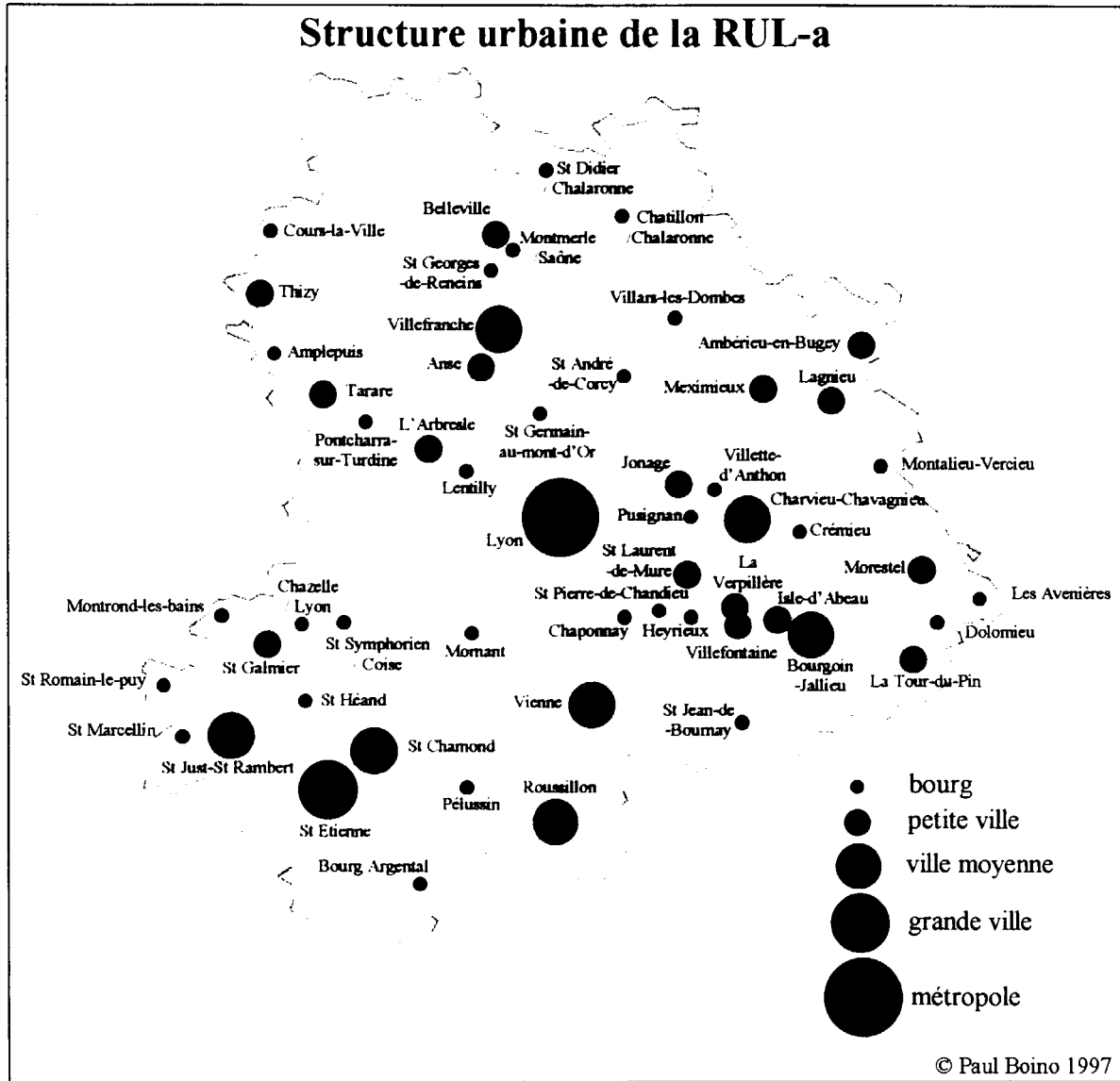
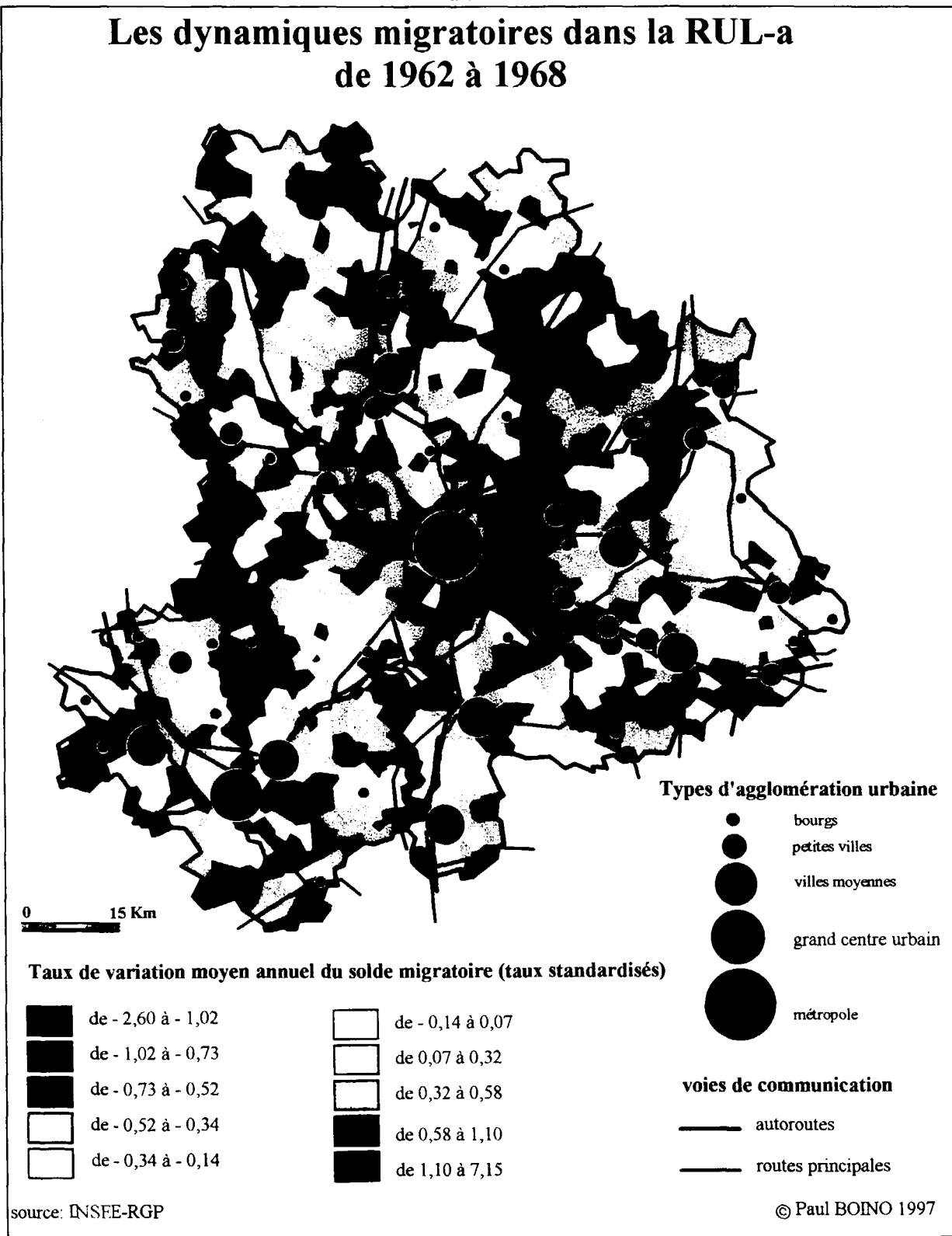


FIG.1- La France conurbée

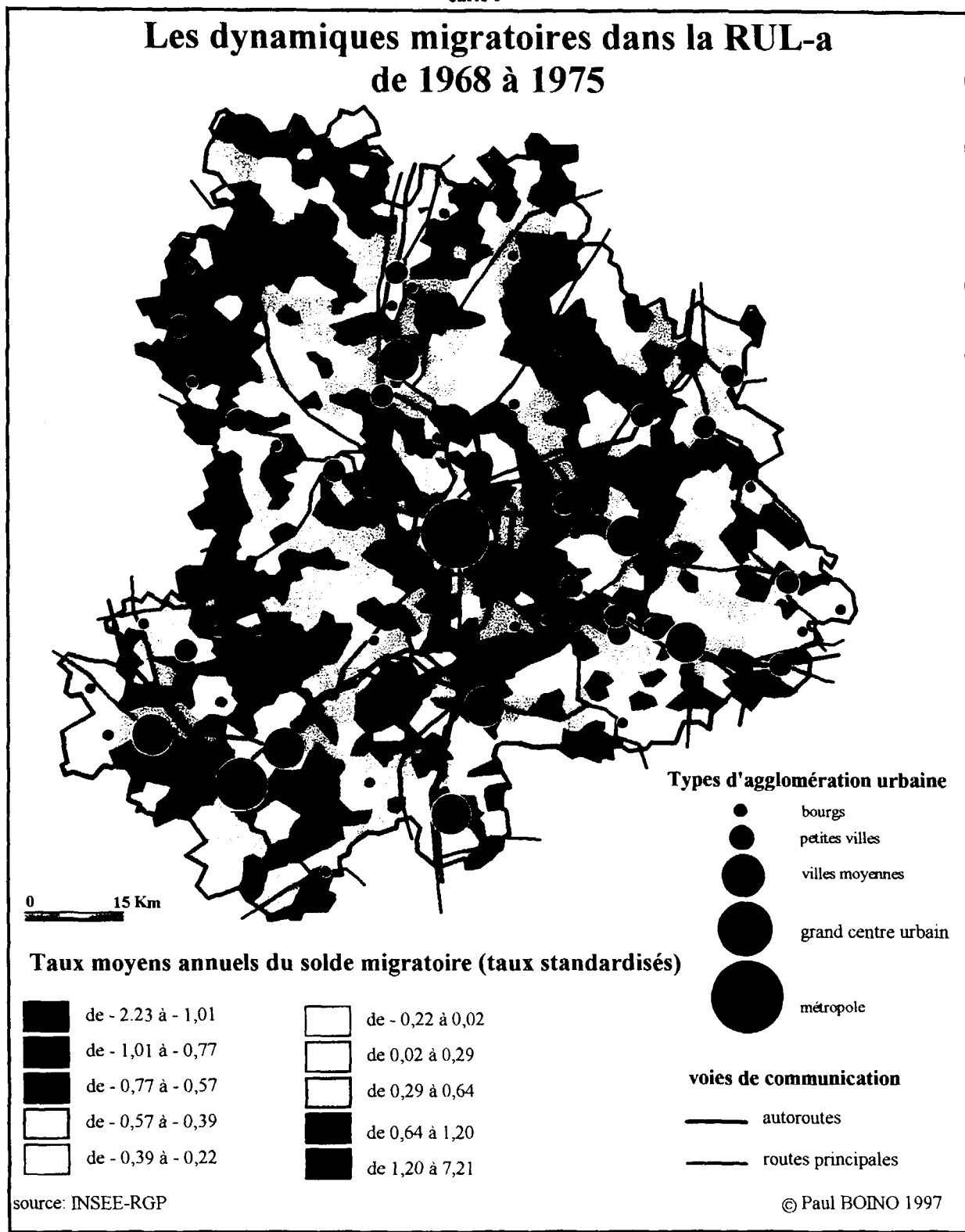
carte 3



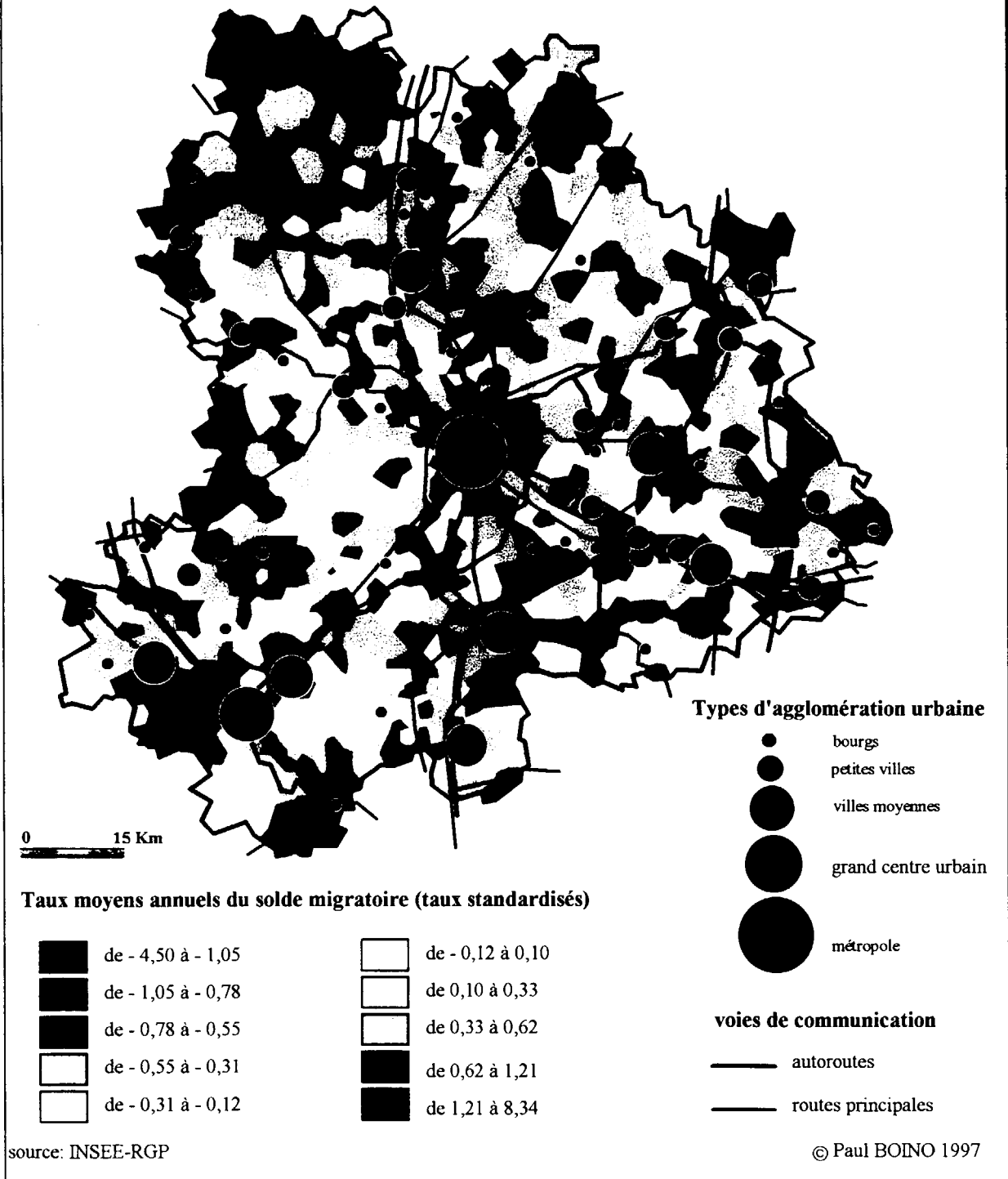
Les dynamiques migratoires dans la RUL-a de 1962 à 1968



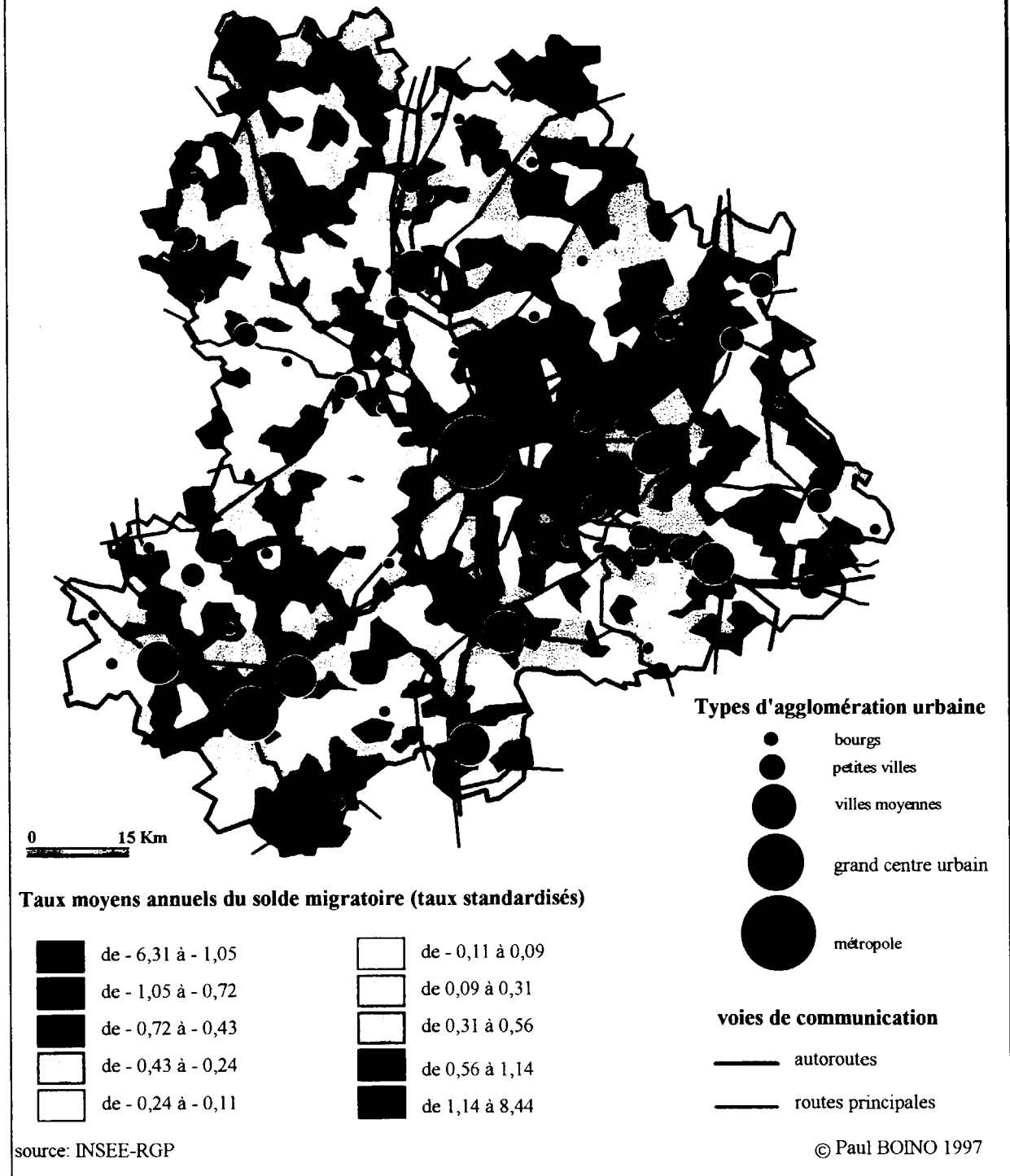
Les dynamiques migratoires dans la RUL-a de 1968 à 1975



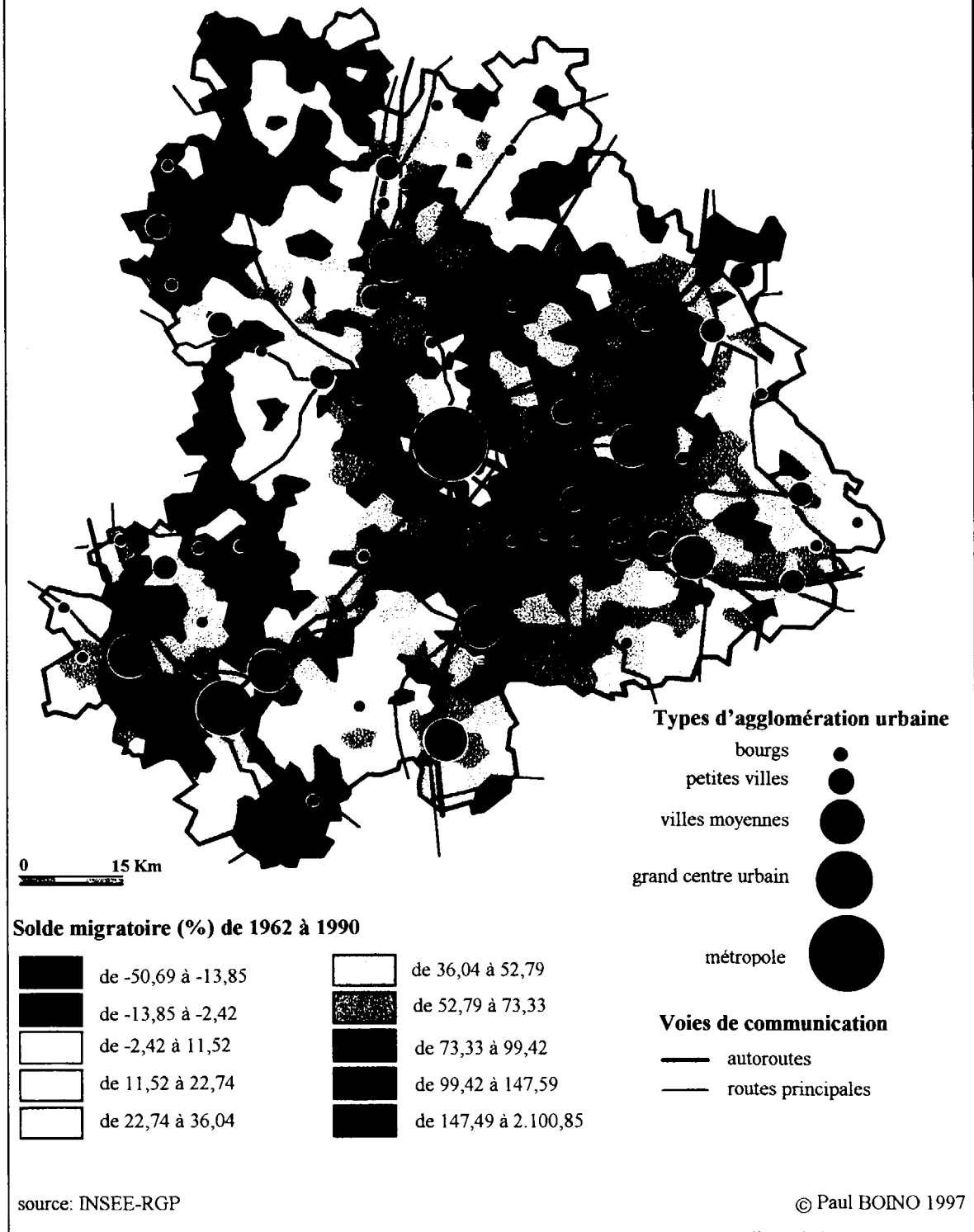
Les dynamiques migratoires dans la RUL-a de 1975 à 1982



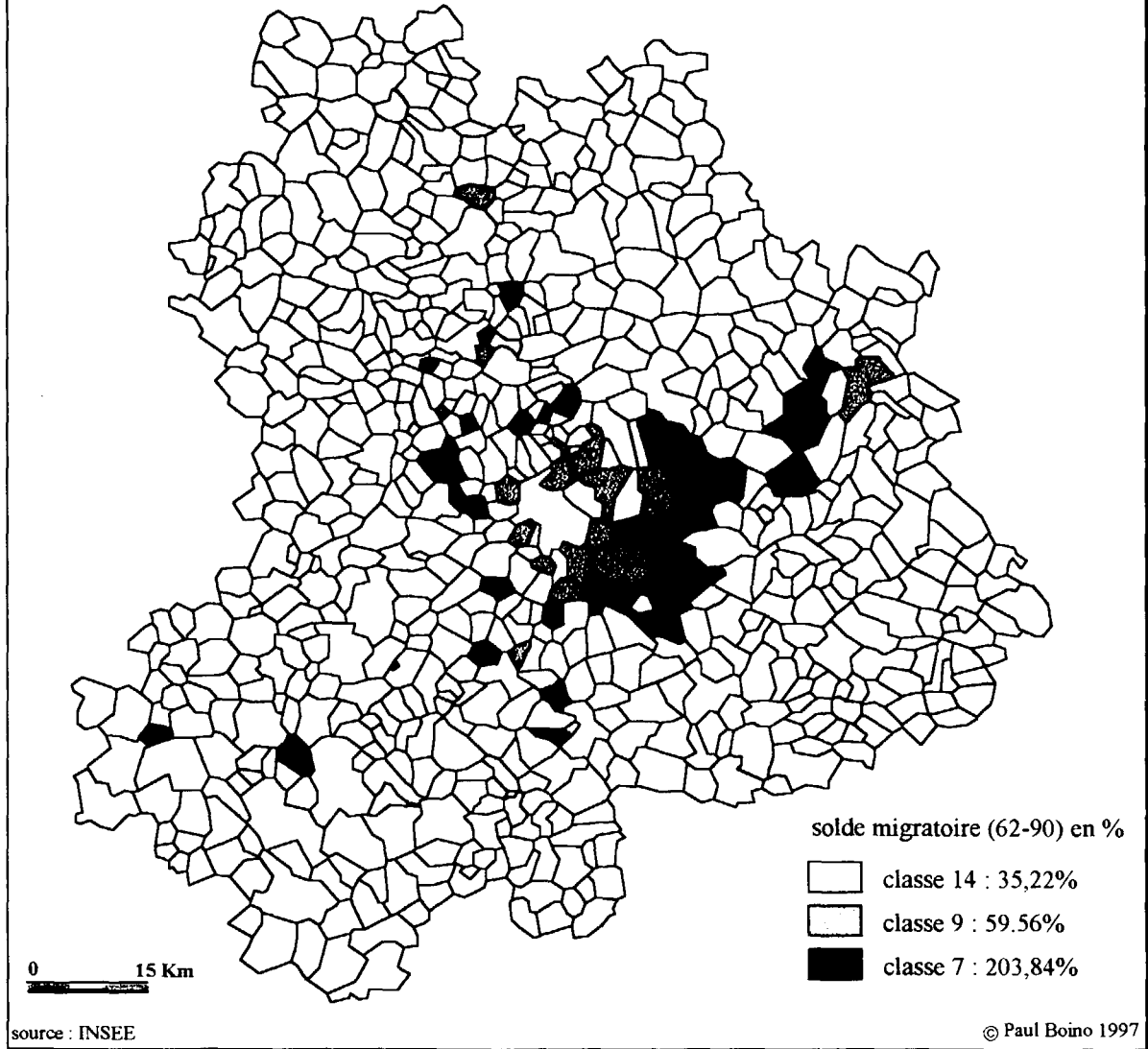
Les dynamiques migratoires dans la RUL-a de 1982 à 1990



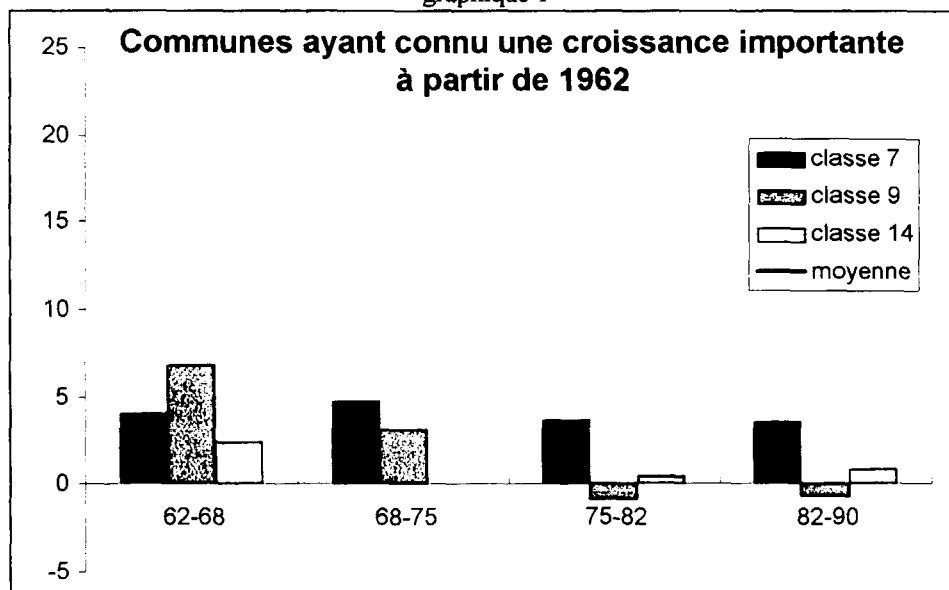
Les dynamiques migratoires dans la RUL-a de 1962 à 1990



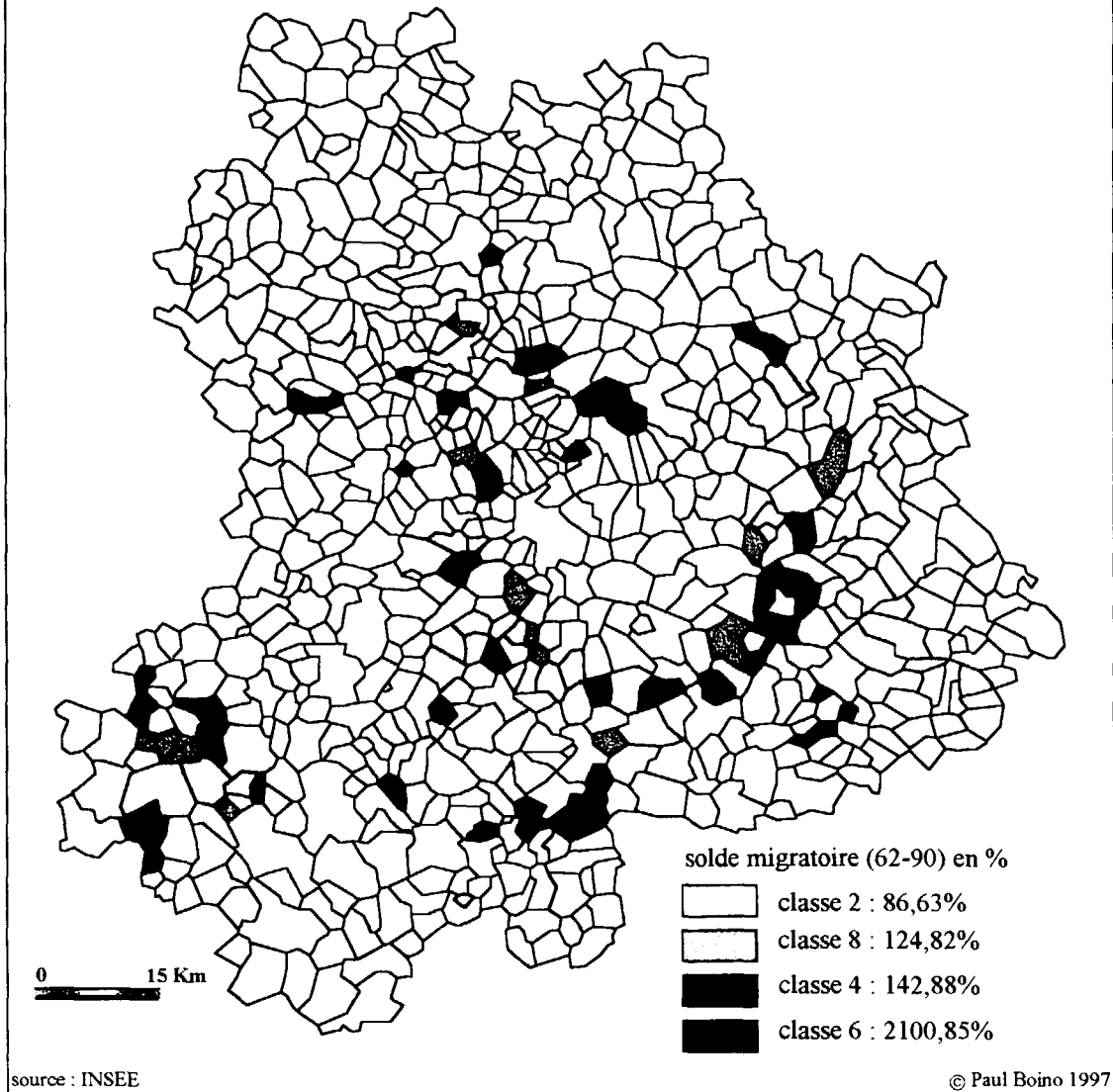
Les communes de la première vague d'exurbanisation (à partir de 1962)



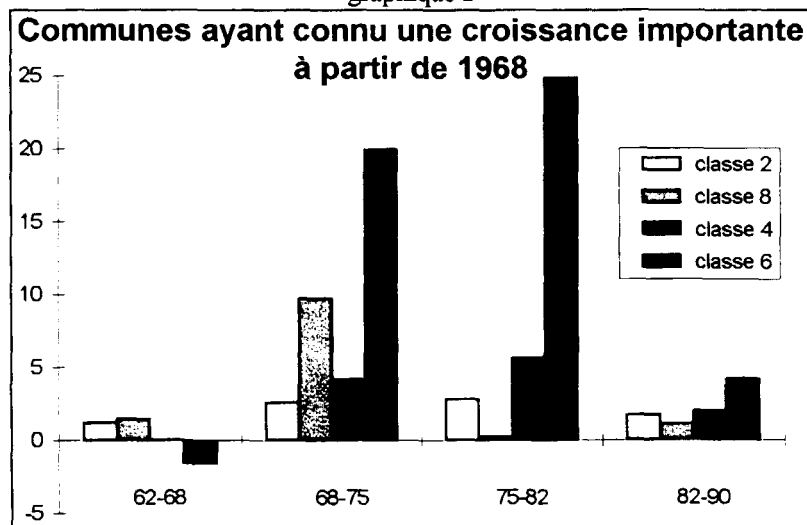
graphique 1



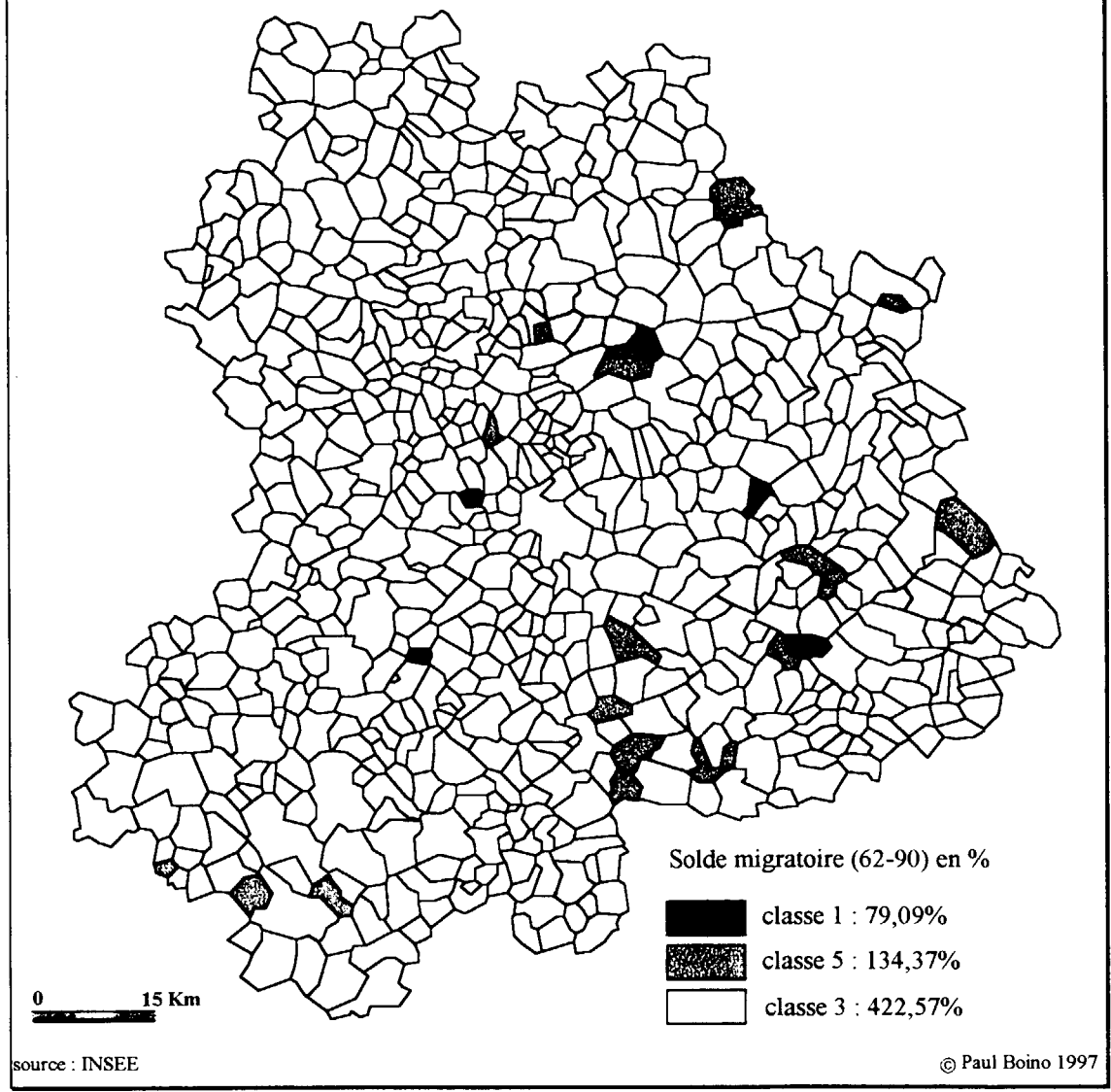
Les communes de la deuxième vague d'exurbanisation (à partir de 1968)



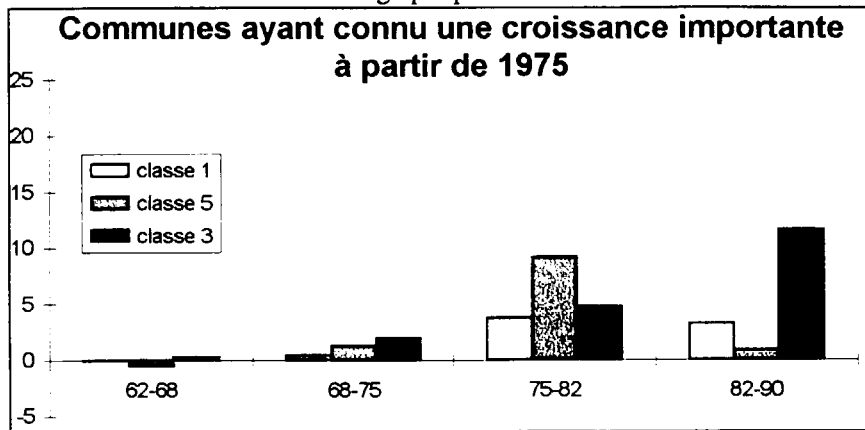
graphique 2



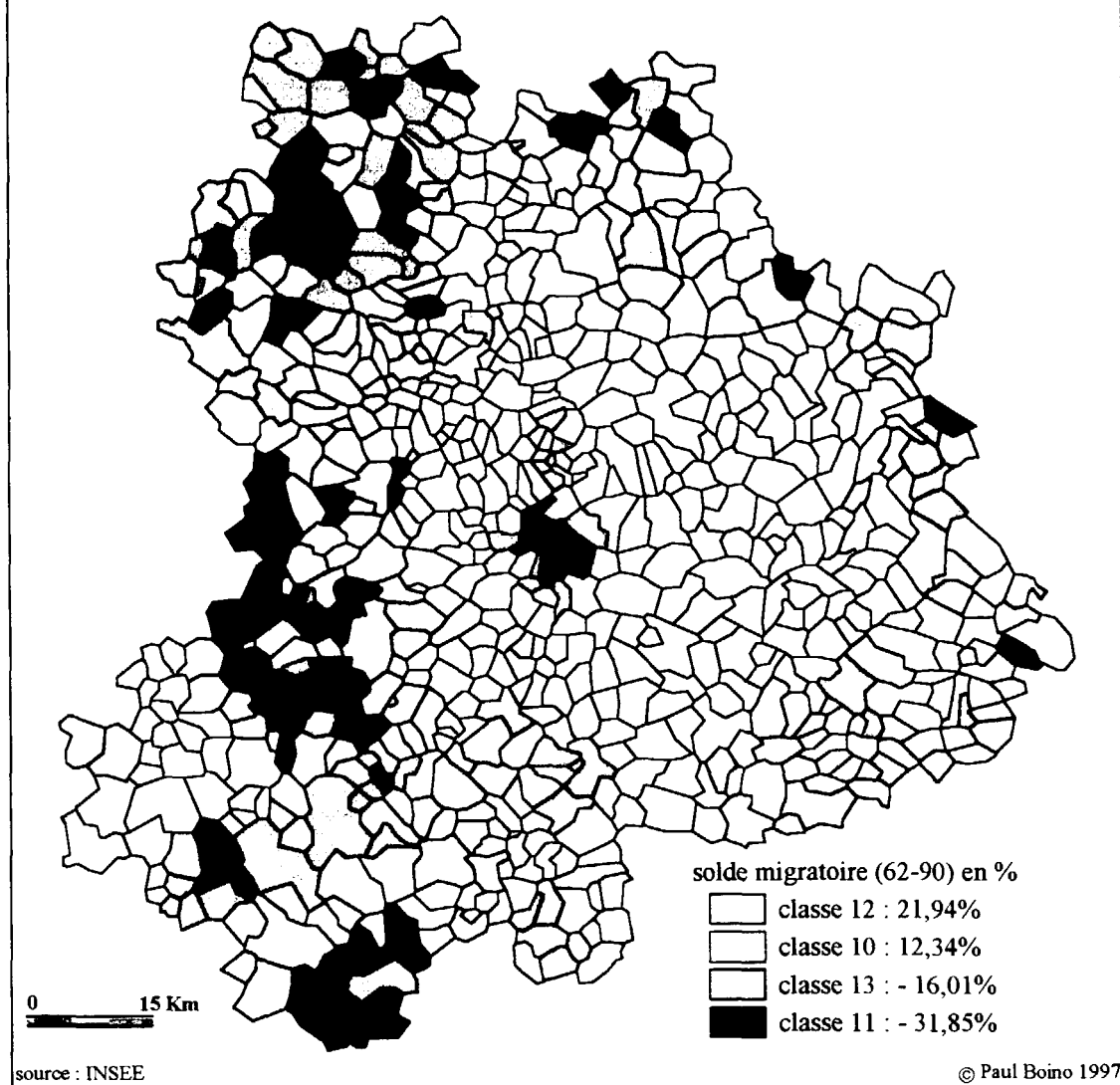
Les communes de la troisième vague d'exurbanisation (à partir de 1975)



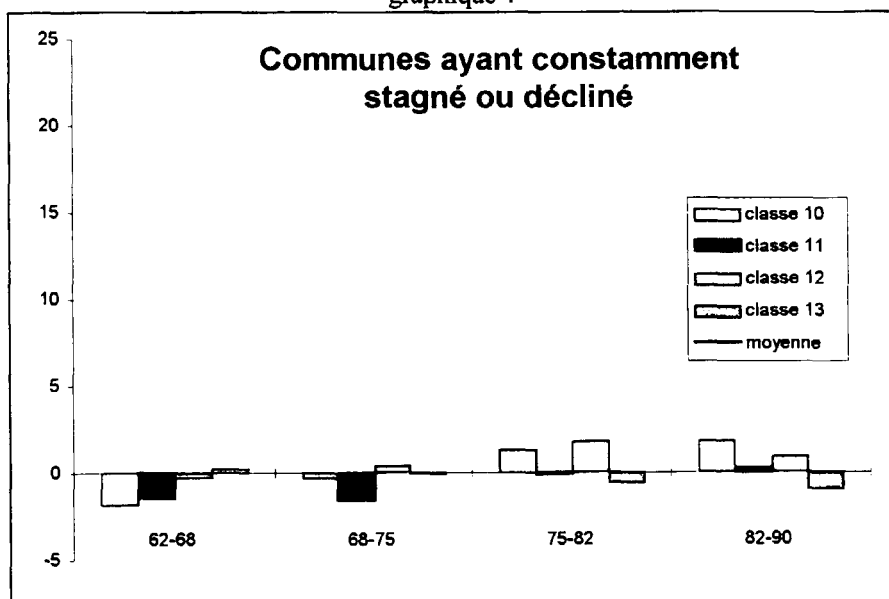
graphique 3



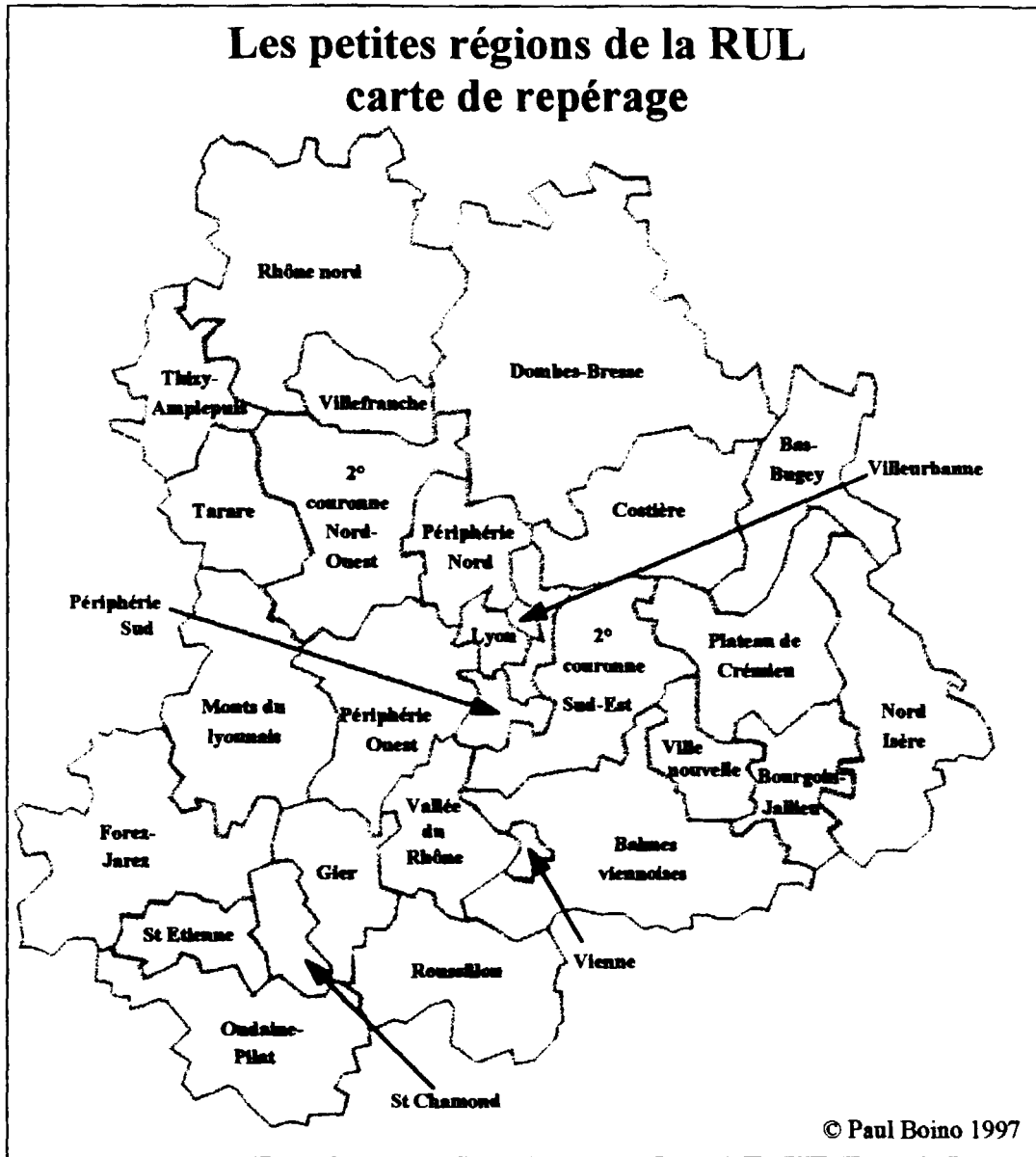
Les communes en déclin ou en stagnation de 1962 à 1990



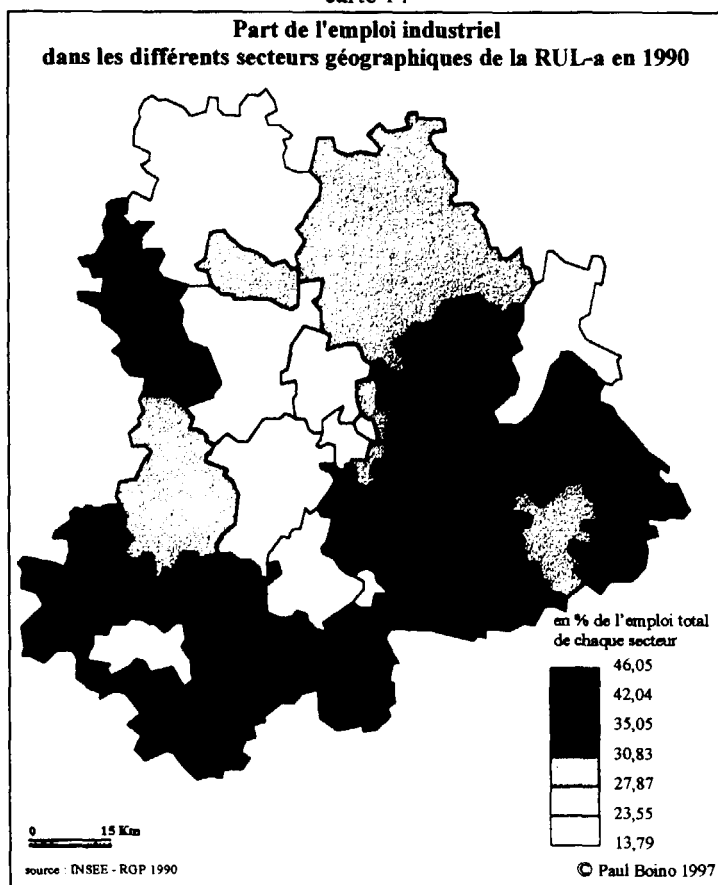
graphique 4



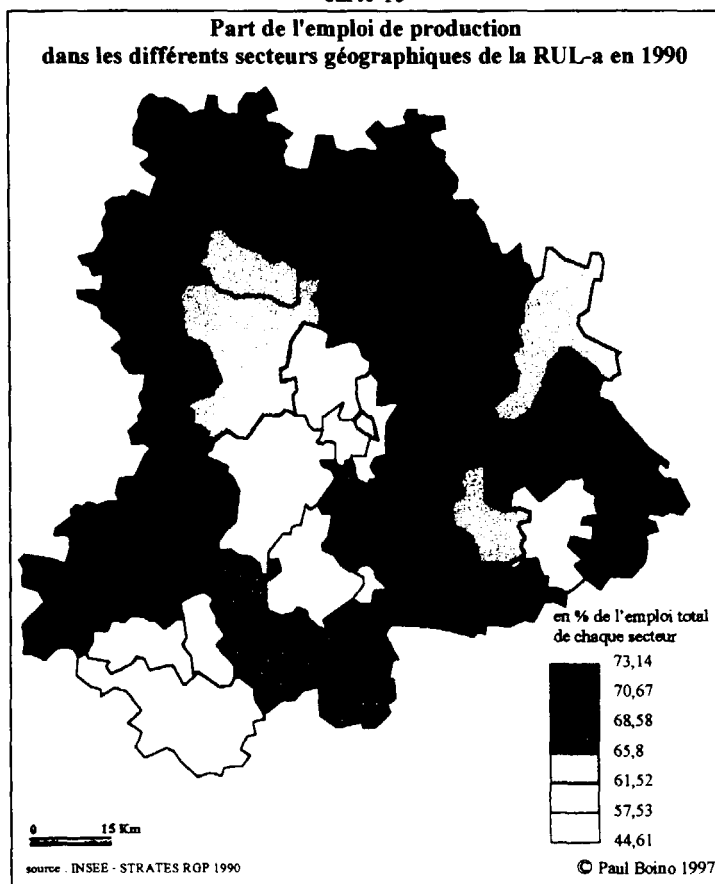
Les petites régions de la RUL carte de repérage



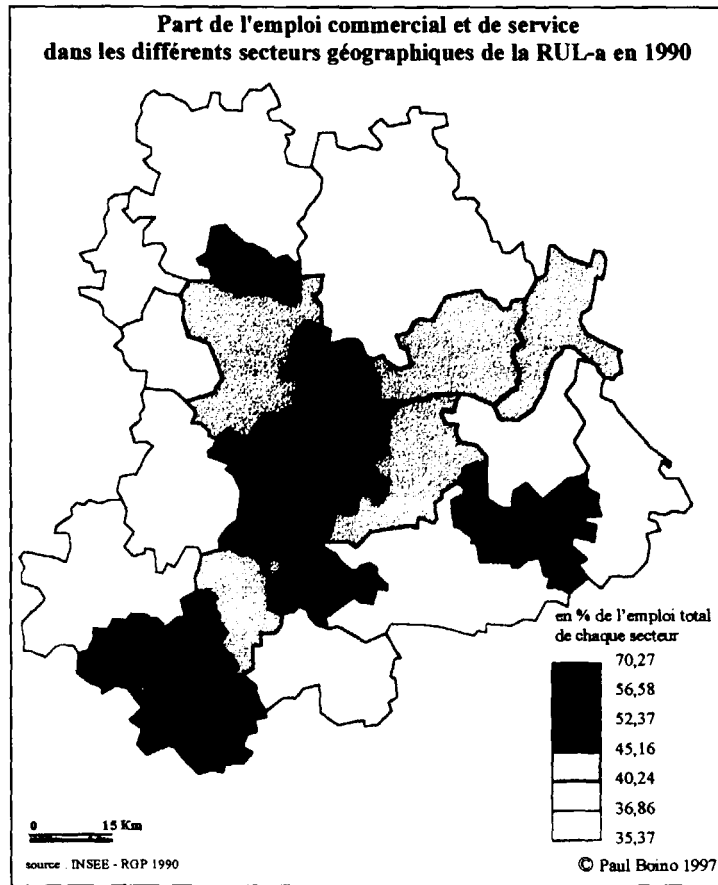
carte 14



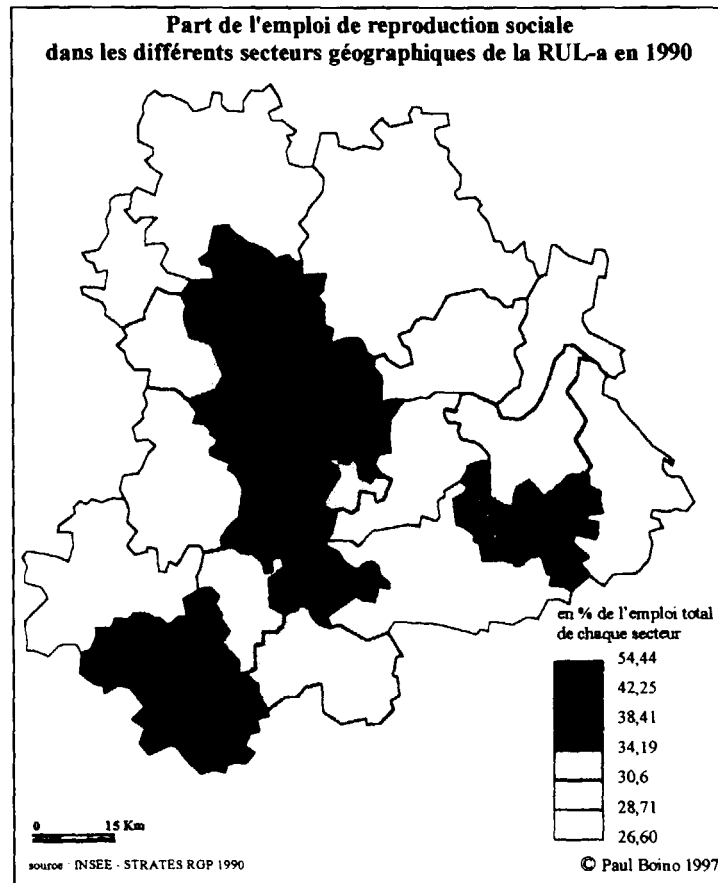
carte 15



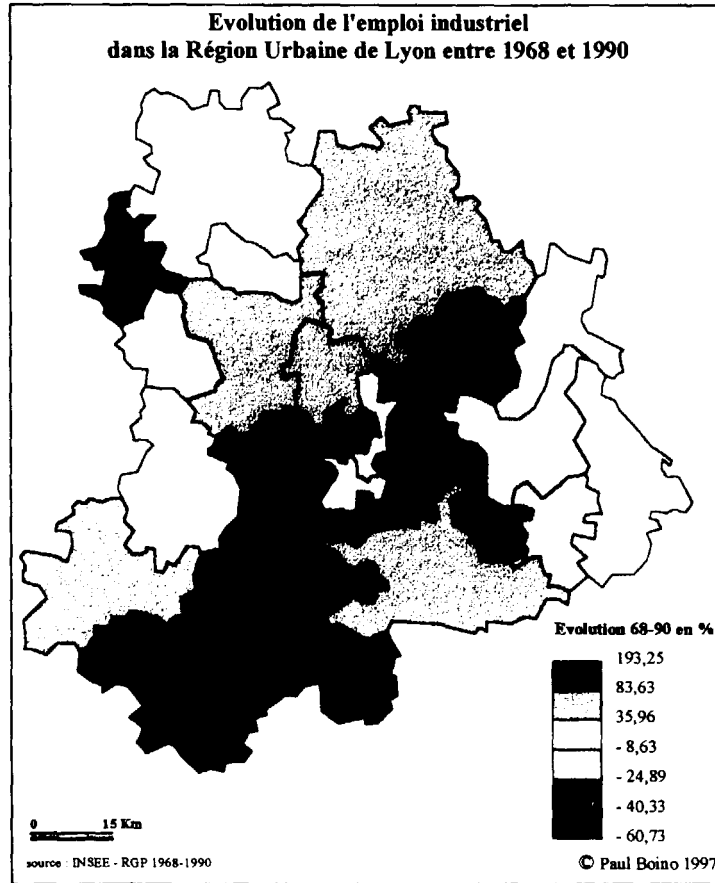
carte 16



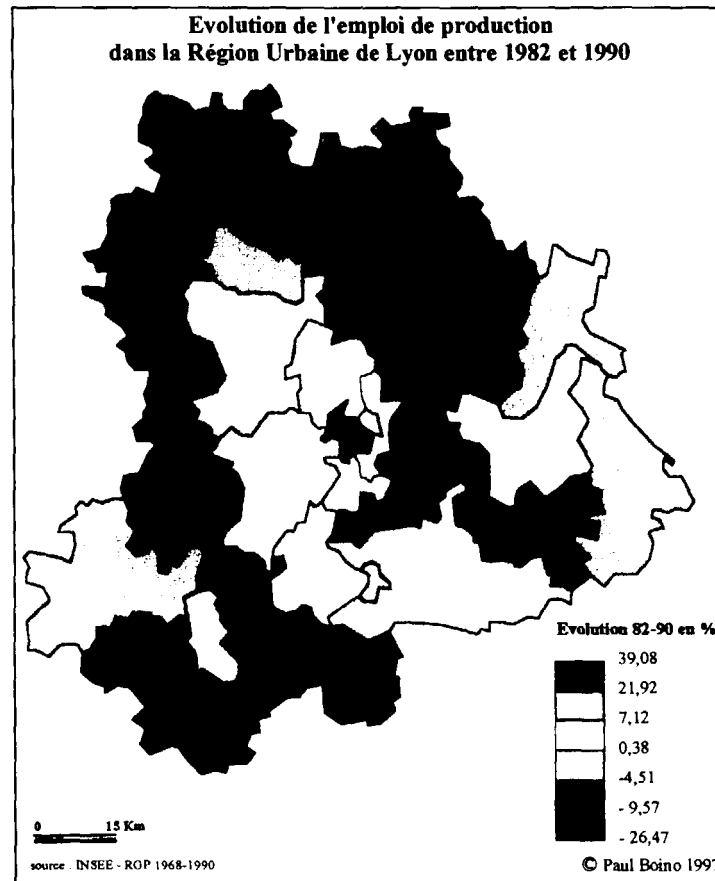
carte 17



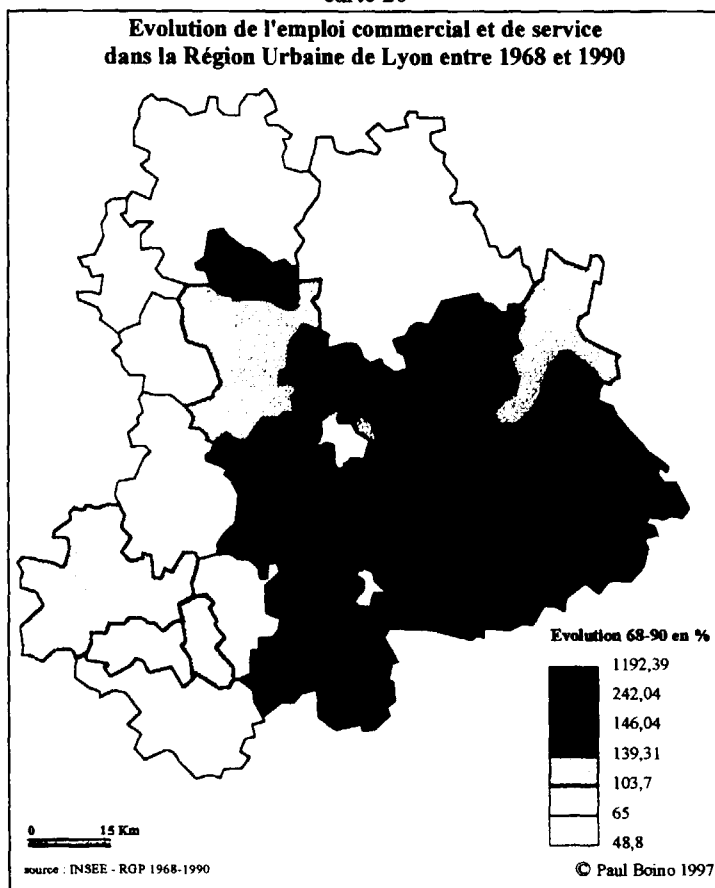
carte 18



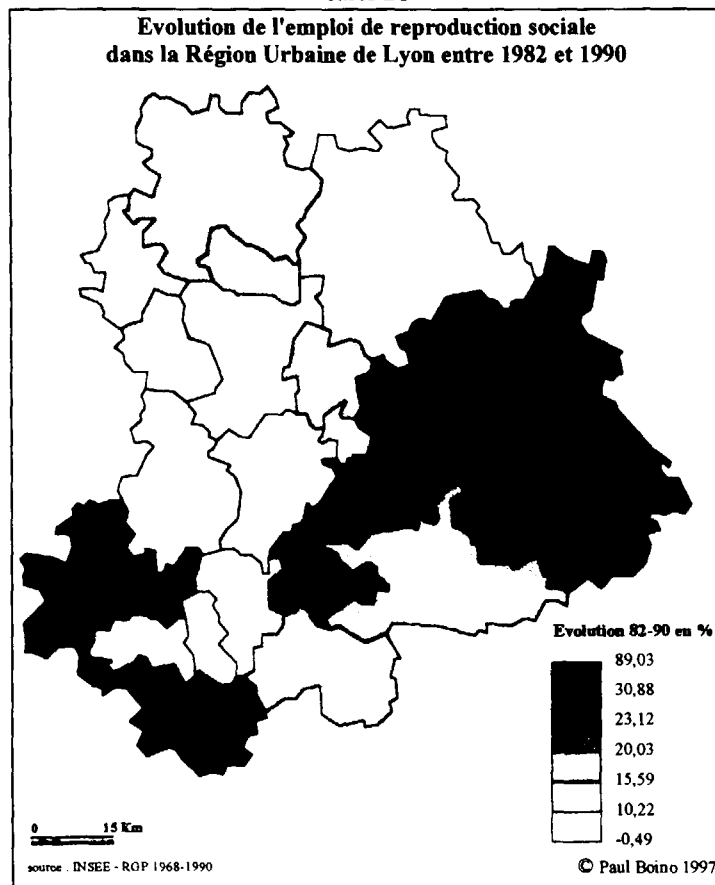
carte 19



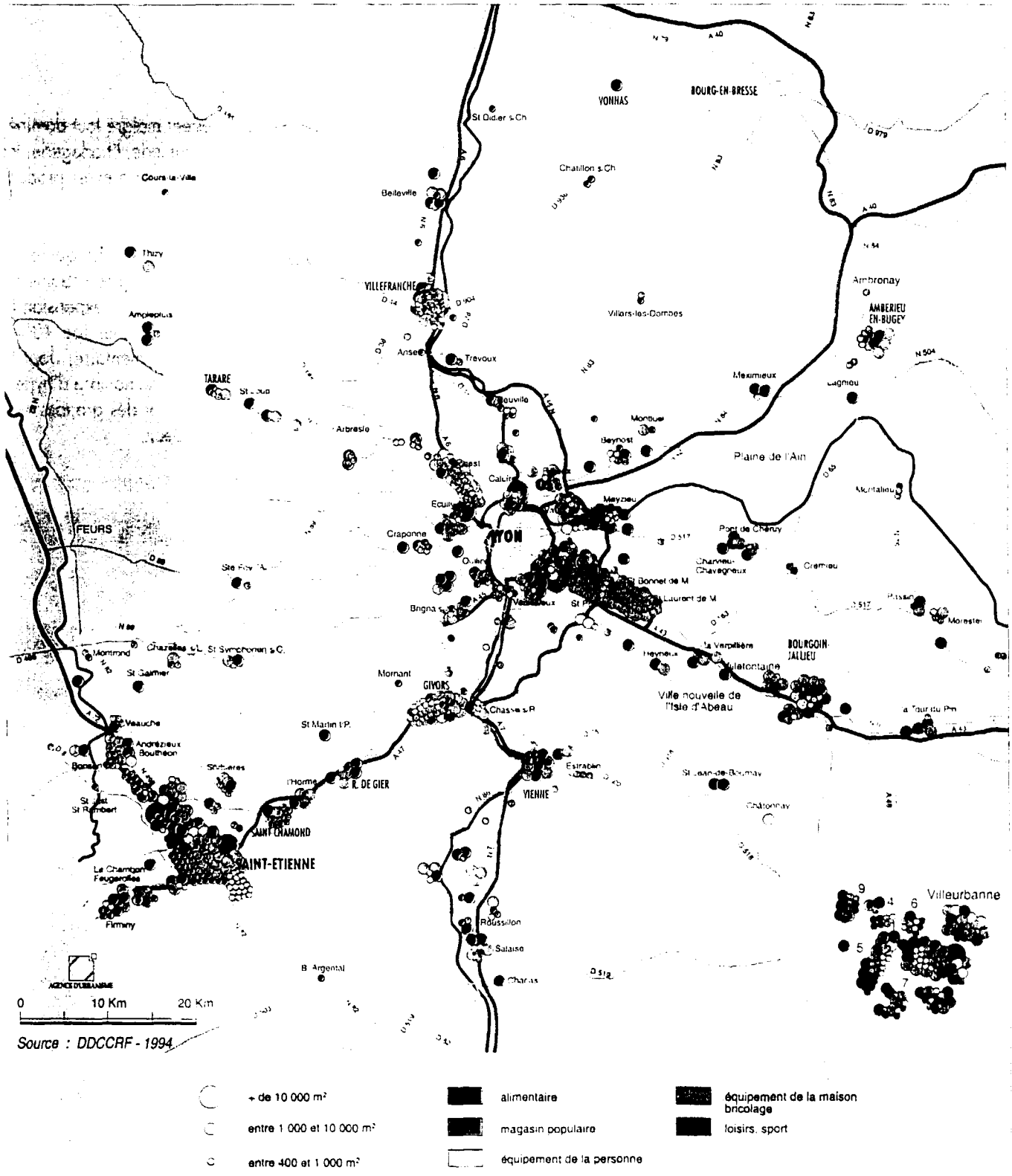
carte 20



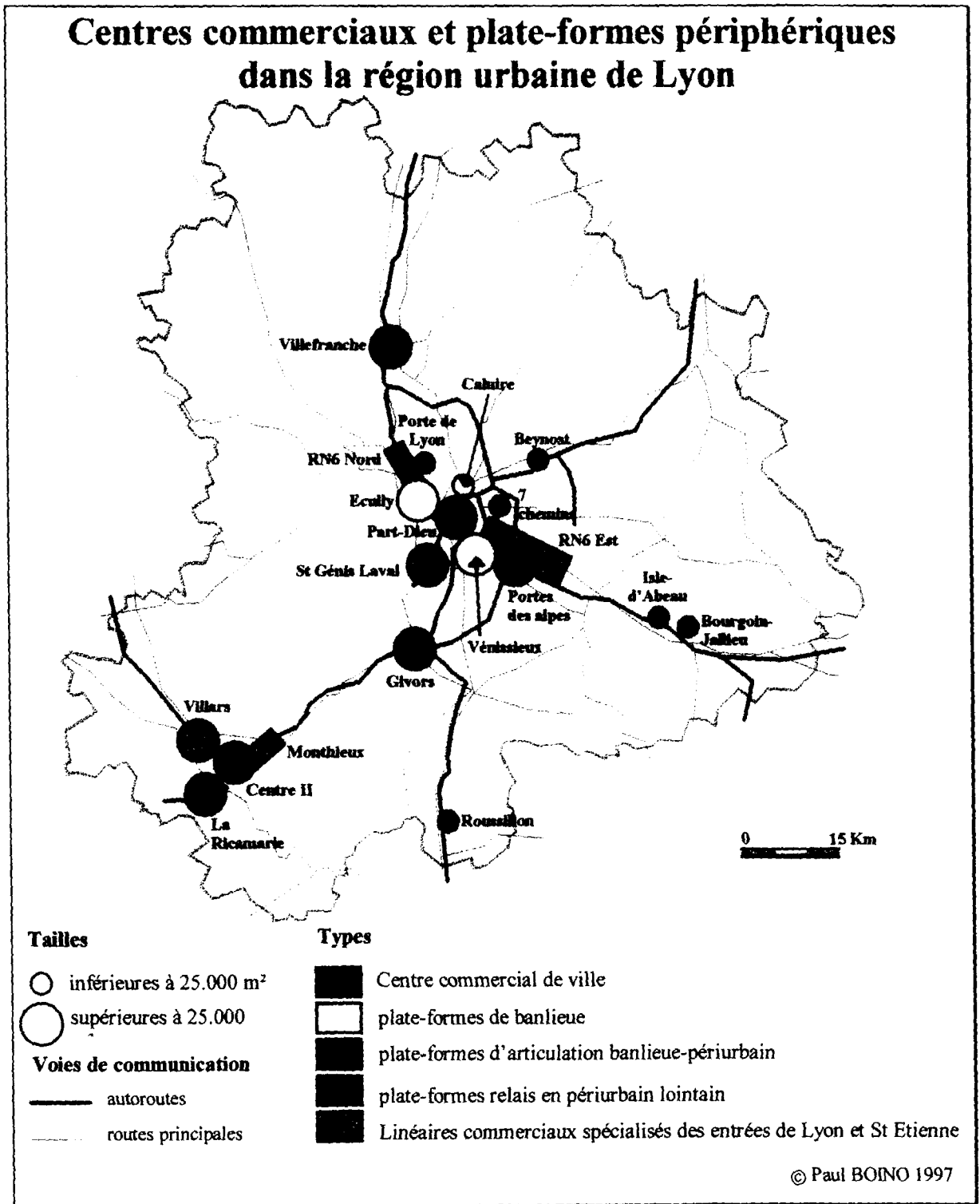
carte 21



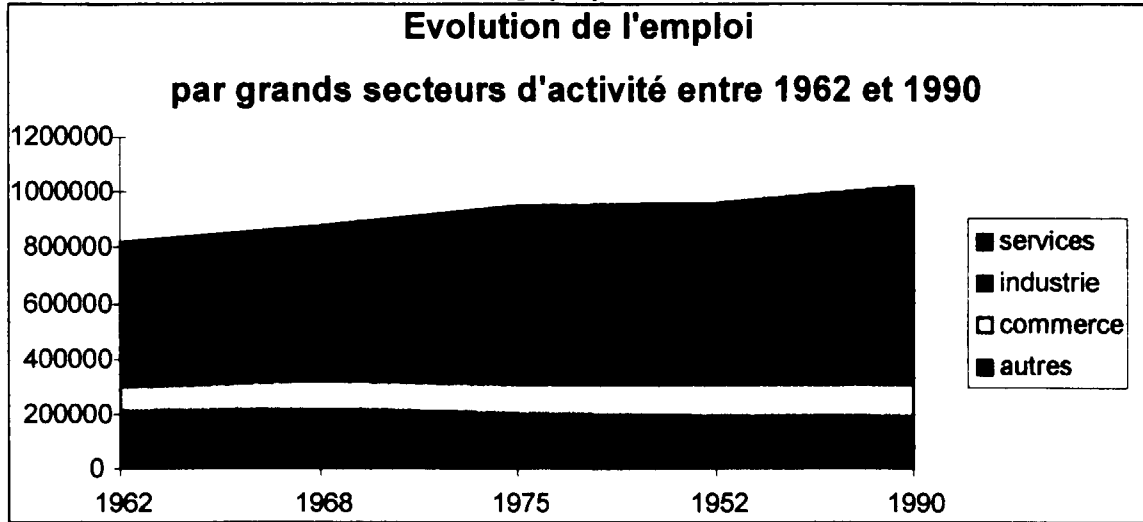
LES GRANDES SURFACES EN 1993



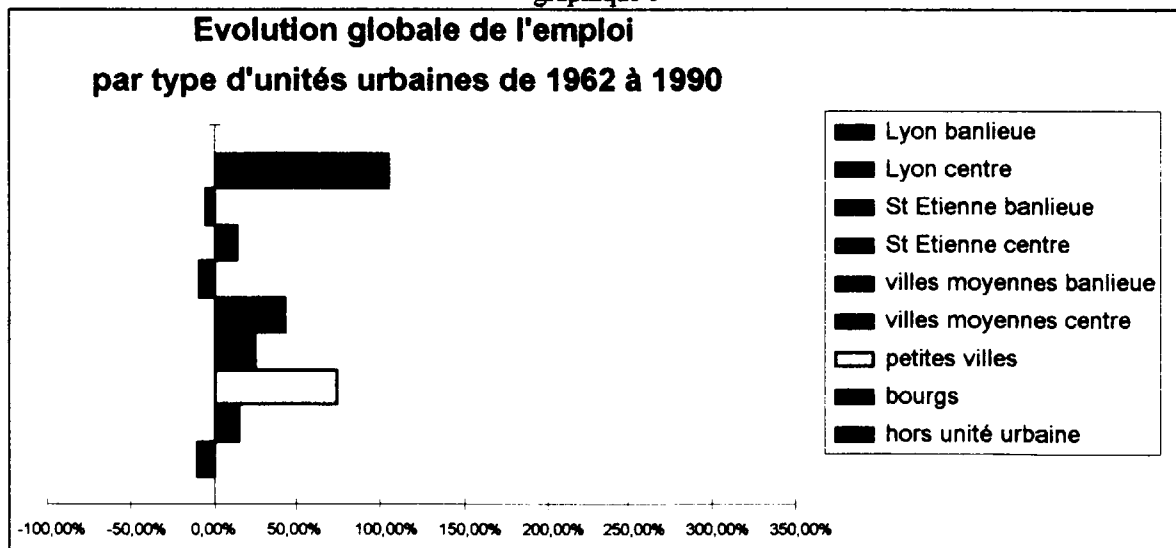
Centres commerciaux et plate-formes périphériques dans la région urbaine de Lyon



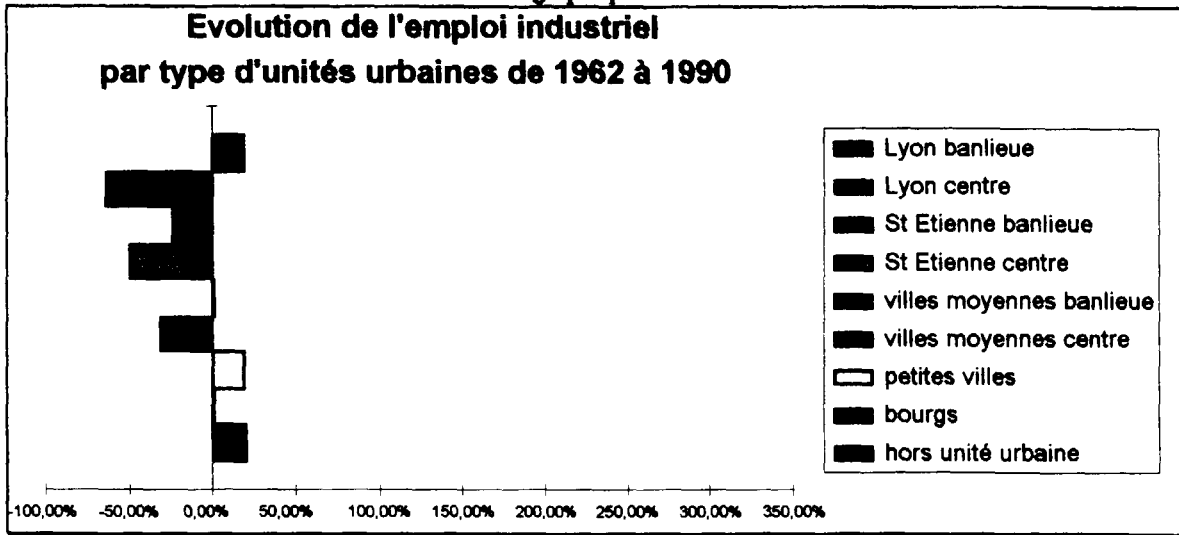
graphique 5



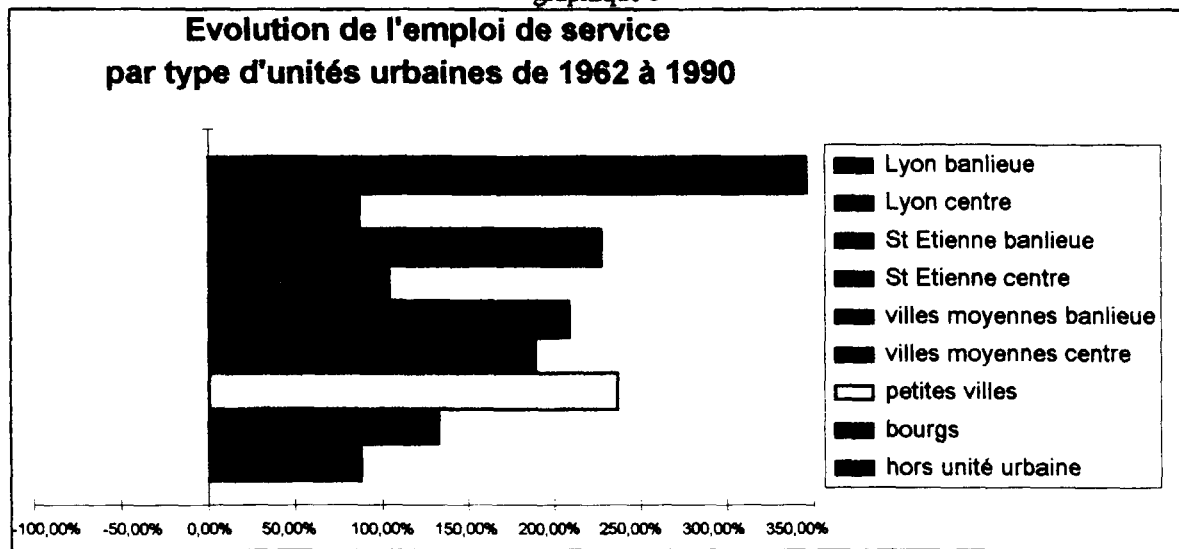
graphique 6



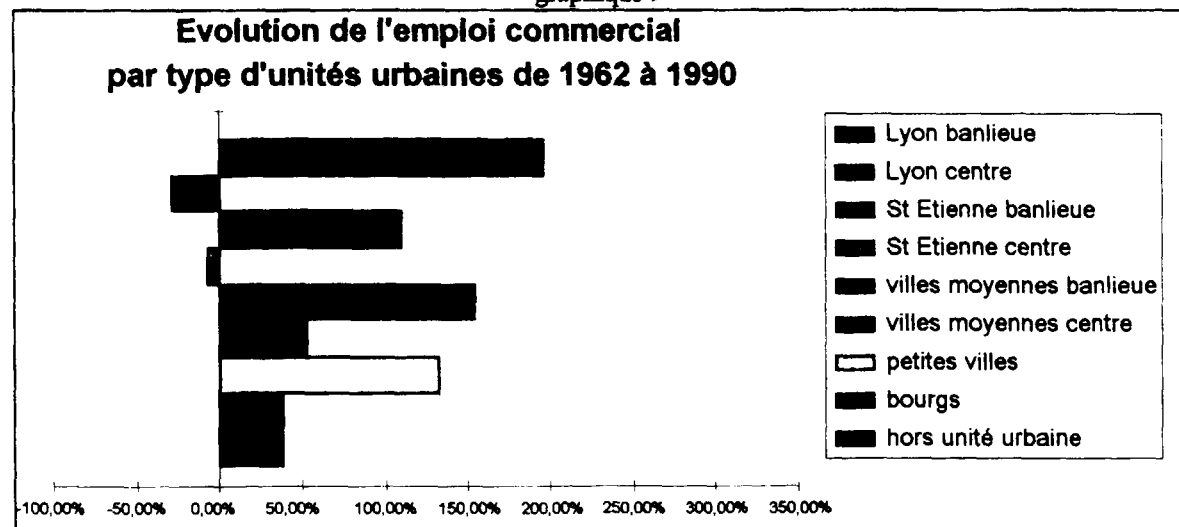
graphique 7



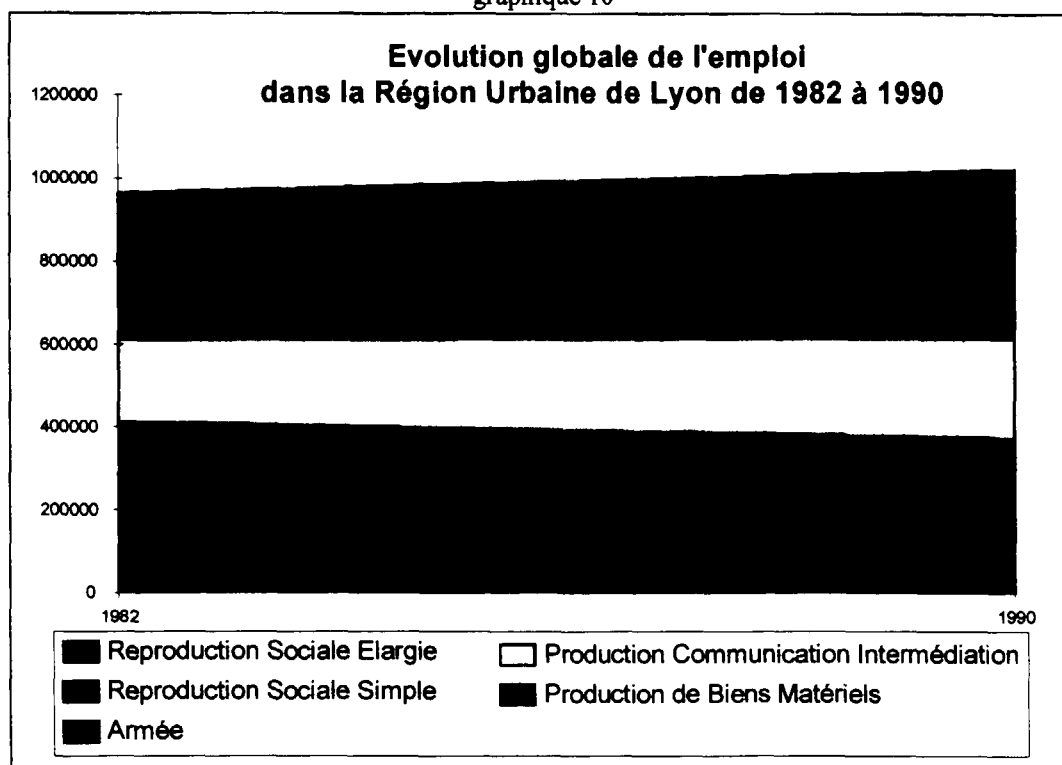
graphique 8



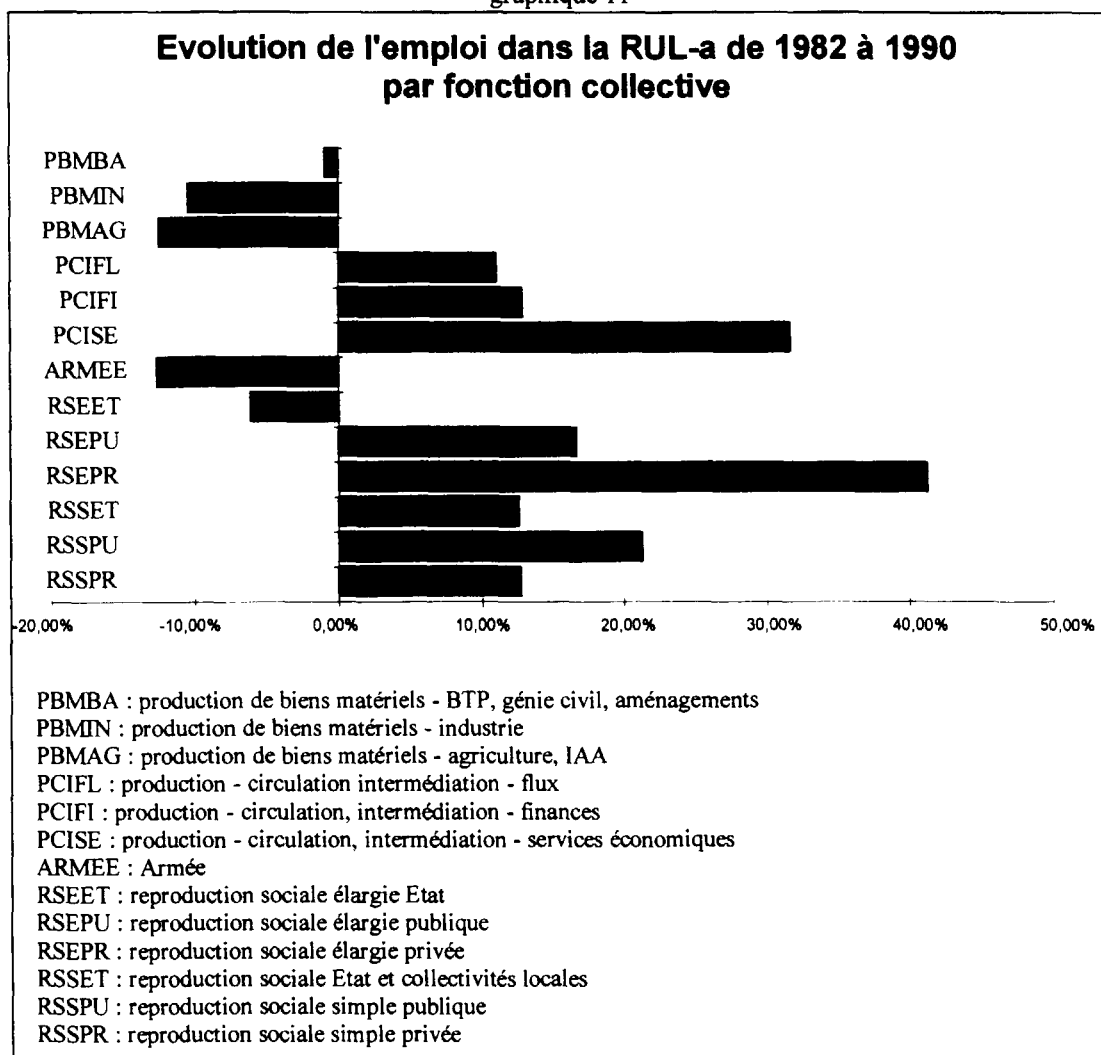
graphique 9



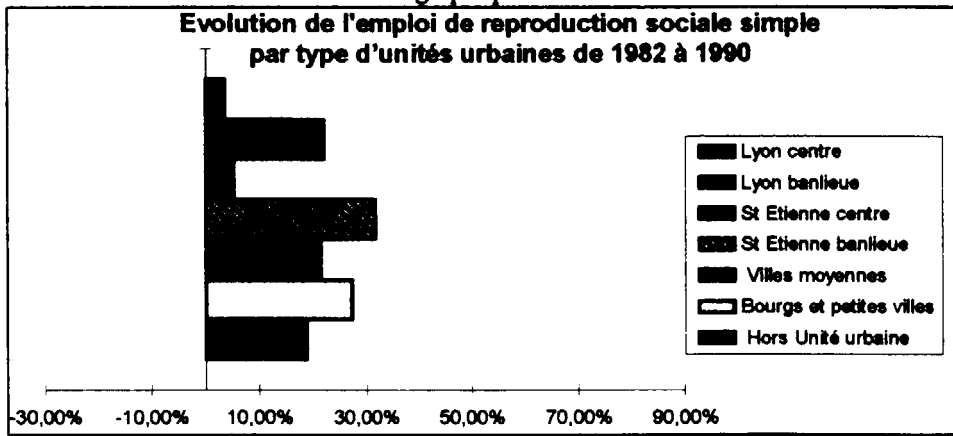
graphique 10



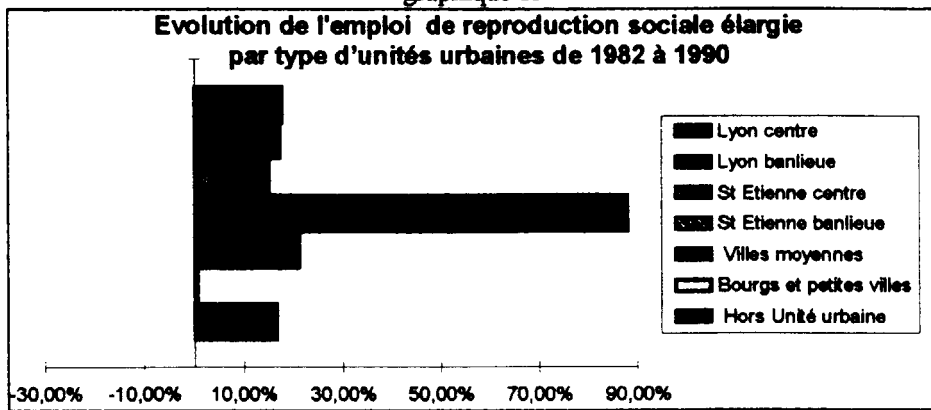
graphique 11



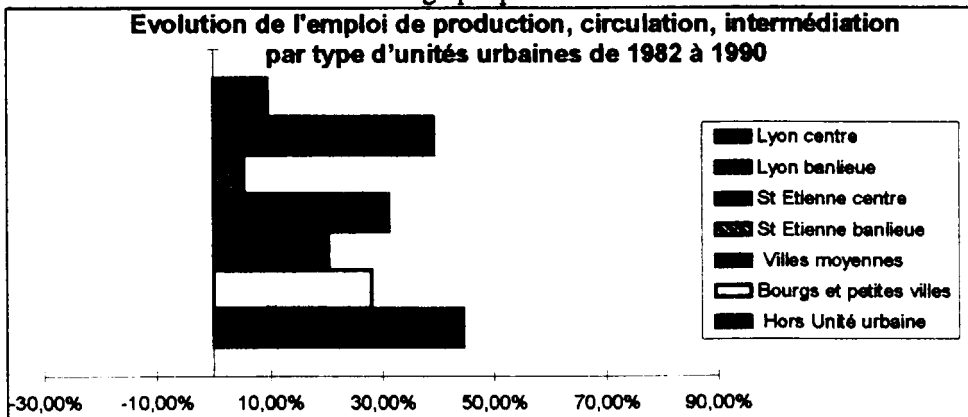
graphique 12



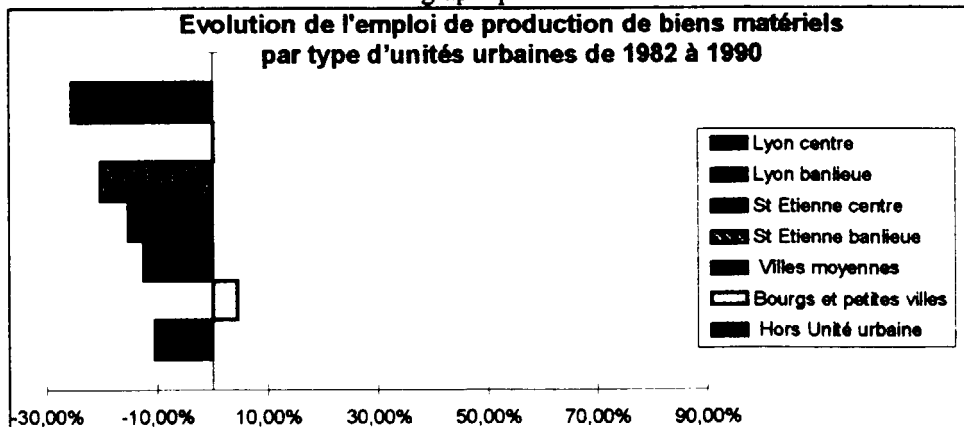
graphique 13



graphique 14

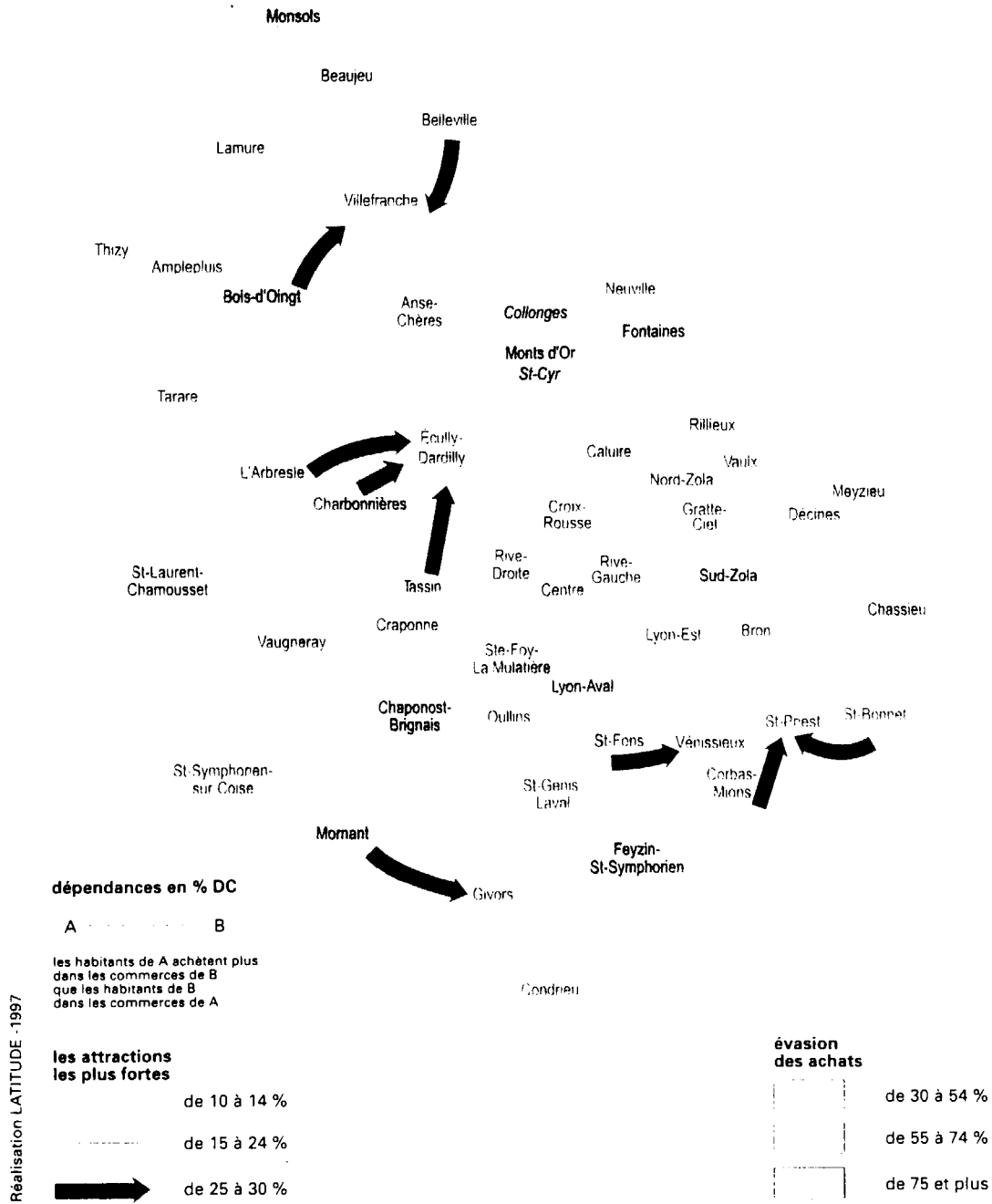


graphique 15



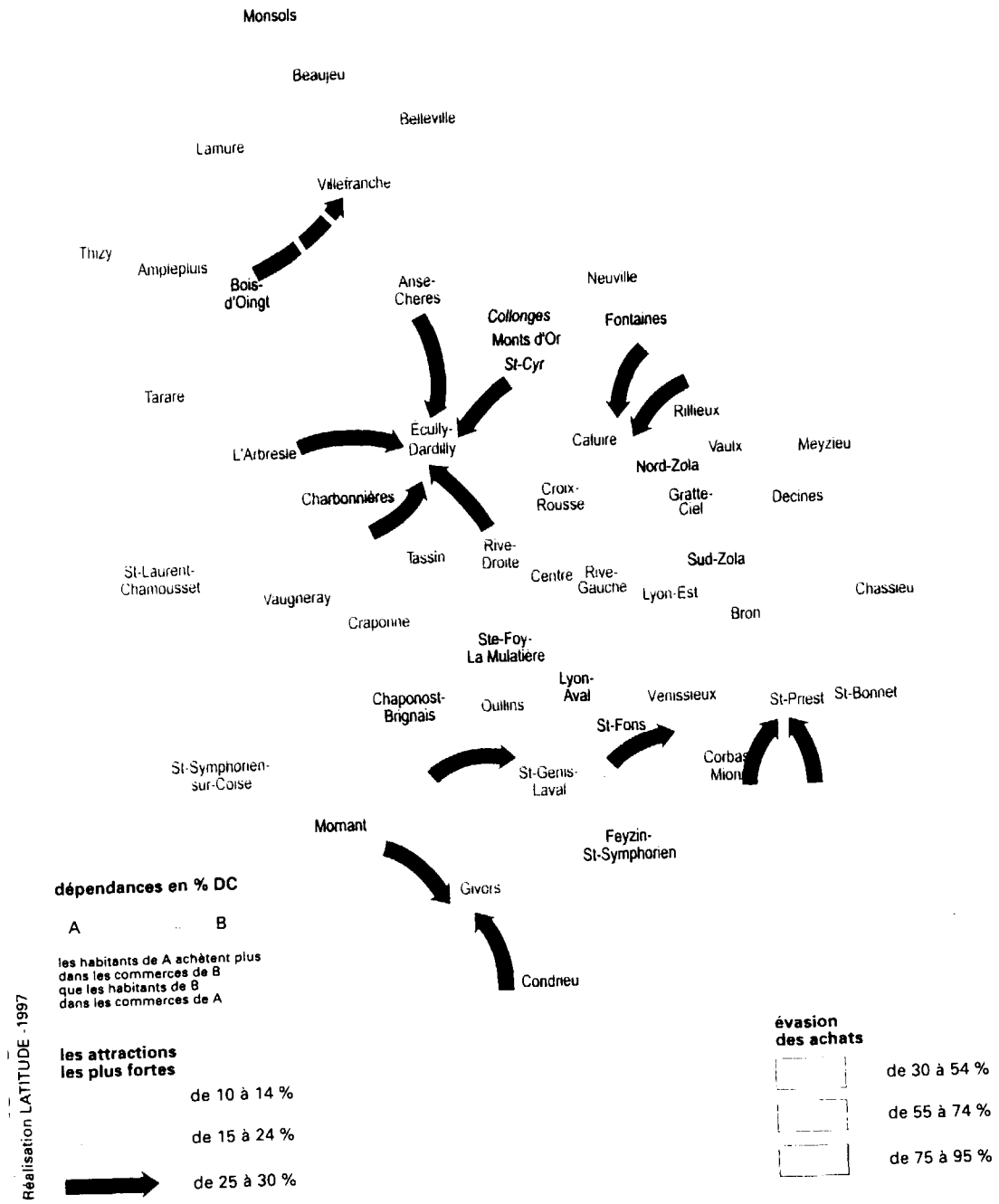
carte 24

Dominants et dominés dans le Rhône. Polarisation des achats alimentaires et non alimentaires Année 1991



Source: CCI de Lyon

Dominants et dominés dans le Rhône. Polarisation des achats alimentaires et non alimentaires Année 1996



Source: CCI de Lyon

Table des matières

Objectifs, hypothèses, méthodes		p. 1
Sommaire		p. 2
Avant-propos		p. 3
	<i>Bernard Morel</i>	
Introduction	De l'étalement à l'éclatement du système métropolitain : la ville et l'emploi hors des normes	p. 6
	<i>Franck Scherrer et Martin Vanier</i>	
1. L'emploi de reproduction sociale simple sur le front de la remise en cause des normes salariales		p. 8
2. L'étalement périurbain : vers la conurbation		p. 11
Première partie		
Centralités revivifiées : nouveaux services et emplois précarisés (bourgs et petites villes aux marges de la RUL)		
Chapitre 1	De l'agglomération à la région urbaine : Trente ans de changements spatio-fonctionnels dans la RUL	p. 19
	<i>Paul Boino et Martin Vanier</i>	
1. De la périurbanisation de proche en proche à la périurbanisation polarisante		p. 23
2. De la périphérie productive à la diffusion des services		p. 26
3. Espaces gagnants et espaces perdants dans la RUL qui gagne		p. 28
Chapitre 2	L'organisation de la reproduction sociale simple sur les marges métropolitaines	P. 31
	<i>Paul Boino</i>	
1. Pérennité des centralités urbaines		p. 32
1.1. Renforcement de l'armature urbaine		p. 33
1.2. Etoffement de l'armature urbaine		p. 35
2. Un redéploiement des services de reproduction sociale simple		p. 38
2.1. Dynamiques urbaines et diffusion des services aux ménages		p. 39
2.2. Principes de diffusion		p. 41
3. Structuration urbaine et système d'emploi		p. 43
3.1. Diffusion des services et transformation des systèmes d'emploi		p. 44
3.2. Une articulation entre systèmes d'emploi		p. 46

Chapitre 3 Péri-urbanisation : trois exemples de micro-centralités de grande périphérie p. 50

Martin Vanier

- 1. La Tour-du-Pin : les stigmates de la crise industrielles locale p. 51
- 2. Saint-Jean-de-Bournay : la ruralité malgré tout p. 56
- 3. Crémieu : se qualifier pour le desserrement métropolitain p. 61

Parcours de vie p. 67

Chapitre 4 Trajectoires d'emploi, trajectoires résidentielles, trajectoires de territoires p. 75

Mamadou Maïga

- 1. Trajectoires professionnelles et résidentielles p. 76
 - 1.1. Statuts d'emploi, statuts résidentiels p. 79
 - 1.2. Les facteurs de la mobilité géographique et professionnelle p. 80
 - 1.3. Des trajectoires individuelles au contexte métropolitain p. 82
- 2. Trajectoires de territoires p. 86
 - 2.1. Trajectoires de petites villes dans la dynamiques de métropolisation p. 89
 - 2.2. *Quelques petites villes de la RUL : entre héritages et métropolisation des trajectoires* p. 92

Deuxième partie

Nouvelles polarités : stratégies de grandes surfaces et pseudo-système d'emploi (les plates-formes commerciales périphériques dans la RUL)

Chapitre 5 Géographie et économie des plates-formes commerciales périphériques de la RUL P. 97

Virginie Bourdin et Martin Vanier

- 1. Le triomphe de l'oligopole de la grande distribution p. 99
- 2. Des centres commerciaux régionaux aux plates-formes commerciales périphériques p. 101
- 3. La plate-forme, le bassin, l'autoroute et le « rulien » p. 106

Chapitre 6 La double polarisation des plates-formes commerciales périphériques p. 110

Virginie Bourdin

- 1. Les plates-formes commerciales périphériques : des stratégies commerciales diversifiées pour des polarités concurrentielles p. 111
 - 1.1. *Eclairage de quatre plates-formes commerciales périphériques lyonnaises* p. 111
 - 1.2. *Polarités multiples sur fond d'aires de chalandise enchevêtrées* p. 117
- 2. Des stratégies commerciales aux emplois et résidences : flexibilité, mobilité et polarité p. 119
 - 2.1. Stratégies commerciales sur fond de flexibilité et de dévalorisation de l'emploi p. 120
 - 2.2. Mobilité professionnelles ... mobilité résidentielles le cercle infernal p. 125

Parcours de vie p. 129

Chapitre 7	Le pseudo-système d'emploi de la grande distribution...	P. 134
	<i>Martin Vanier</i>	
1.	Le système qui ne voulait pas faire système	p. 134
2.	Les six segments du marché du travail dans la grande distribution	p. 137
	2.1. Les « O.S. de la grande distribution	p. 139
	2.2. Les vendeurs, héritiers du savoir-vendre	p. 144
	2.3. Les professionnels de métiers techniques	p. 148
	2.4. Les employés administratifs résiduels	p. 150
	2.5. L'encadrement prolétarisé	p. 151
	2.6. Les états-majors d'établissement	p. 153
3.	Entre cadence et compétence, routine et décision : les contradictions de l'emploi dans la grande distribution	p. 154
Chapitre 8	De la ville Auchan aux carrefours de la conurbation : « une nouvelle frontière » à la française ?	p. 158
	<i>Emmanuelle Gallot</i>	
1.	Les nouvelles plates-formes, nouveaux forums de la consommation nationale	p. 159
	1.1. Du centre commercial au centre de vie	p. 159
	1.2. De l'achat pratique à l'achat associé, de l'espace mono-fonctionnel à l'espace urbain	p. 164
2.	La transnationalité d'un modèle de consommation ?	p. 168
	2.1. La mise en place de la structure commerciale moderne	p. 168
	2.2. Les nouveaux imaginaires et les nouvelles forces du Shopping-Center	p. 172
Conclusion	La parabole de Givors, (dans dix ans ...)	p. 180
	<i>Franck Scherrer</i>	
Table des figures		p. 184
Annexes		p. 185