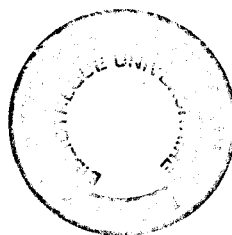


50374
1996
2254

UNIVERSITÉ DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LILLE
Faculté des Sciences Économiques et Sociales



**DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET STRUCTURATION
DE L'ESPACE URBAIN**

**Le quartier ouvrier, la grande ville, l'Europe du Nord-Ouest.
Étude de cas privilégiée : Anvers, ville portuaire**

Tome 1

Thèse de doctorat ès Sciences Économiques

Présentée et soutenue

le 18 décembre 1996 par Christophe DEMAZIÈRE

Membres du jury :

**Claude COURLET, Professeur à l'Université de Grenoble II,
président du jury**

**Bernard GUESNIER, Professeur à l'Université de Poitiers,
rapporteur**

**Guy JOIGNAUX, Directeur de recherches à l'INRETS,
Laboratoire TRACES, Villeneuve d'Ascq**

**Frank MOULAERT, Professeur à l'Université de Lille I,
directeur de thèse**

**Erik SWYNGEDOUW, Senior Lecturer à l'Université
d'Oxford, rapporteur**

SOMMAIRE

Préface.....	3
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	4
PREMIÈRE PARTIE - LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET LA VILLE : SYNTHÈSE THÉORIQUE ET ESSAI DE MODÉLISATION QUALITATIVE.....	13
Introduction	14
CHAPITRE 1 - DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET DYNAMIQUES SPATIALES : UNE SYNTHÈSE THÉORIQUE.....	16
CHAPITRE 2 - UN MODÈLE MULTIDIMENSIONNEL DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE URBAIN.....	53
Conclusion de la première partie.....	89
DEUXIÈME PARTIE - DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET VILLES : UNE APPROCHE HISTORIQUE. LES QUARTIERS OUVRIERS, DE LA CRÉATION À LA DÉSAGRÉGATION	91
Introduction	92
CHAPITRE 3 - DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET CHANGEMENT RÉGIONAL ET URBAIN EN EUROPE DU NORD-OUEST, 1750-1914.....	96
CHAPITRE 4 - LA NAISSANCE DE QUARTIERS OUVRIERS AU XIXE SIÈCLE	156
CHAPITRE 5 - LA DÉSAGRÉGATION DES QUARTIERS OUVRIERS DANS UNE ÉPOQUE D'ABONDANCE, 1950-73.....	197
CHAPITRE 6 - INDUSTRIALISATION, DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET DYNAMIQUES SPATIALES : LA BELGIQUE, ANVERS ET ANVERS NORD-EST, 1950-73.....	248
Conclusion de la deuxième partie.....	302

TROISIÈME PARTIE - CRISE ÉCONOMIQUE, ESSOR DES INITIATIVES LOCALES DE DÉVELOPPEMENT ET RECHERCHE DE STRATÉGIES ADAPTÉES POUR LES QUARTIERS OUVRIERS.....	304
Introduction	305
CHAPITRE 7 - RESTRUCTURATION ÉCONOMIQUE, RÉGIONS QUI "GAGNENT" ET LOCALITÉS QUI "PERDENT" EN EUROPE DE L'OUEST	308
CHAPITRE 8 - LES QUARTIERS OUVRIERS EN EUROPE À LA VEILLE DU XXI^e SIÈCLE : DES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT DIVERGENTES	379
Conclusion de la troisième partie	428
CONCLUSION GÉNÉRALE	430
BIBLIOGRAPHIE.....	437
TABLE DES MATIÈRES	475

Préface

Cette thèse de doctorat est née, en tant qu'idée, au printemps 1992, pendant mon année de DEA d'Économie Industrielle et des Ressources Humaines. A cette époque, j'ai eu la chance de participer, grâce à Frank Moulaert, à un réseau international de recherche sur les stratégies de développement mises en oeuvre dans trente localités, situées dans huit pays européens. Dans le cadre des échanges universitaires ERASMUS, j'ai été accueilli pour six mois à l'Institut d'Aménagement du Territoire de l'Université Catholique de Louvain. J'y ai mené une première recherche sur les stratégies de développement local et de lutte contre la pauvreté dans une grande ville de Wallonie (Charleroi) et dans un quartier d'Anvers. J'ai alors pris conscience des enjeux économiques et sociaux que représentent les espaces urbains, y compris ceux qui sont délaissés par la croissance. La stratégie mise en oeuvre dans le quartier ouvrier d'Anvers m'étant apparue particulièrement innovante, j'ai décidé d'en faire l'étude de cas privilégiée de ma thèse. Pour mener à bien cette recherche, j'ai notamment été amené à apprendre le néerlandais.

Une allocation de recherche du Ministère de l'Enseignement Supérieur, fléchée Programme franco-britannique du CNRS, m'a permis de passer l'année académique 1993/94 au Centre for Advanced Studies de l'Université de Cardiff, où j'ai eu un accès privilégié à la littérature internationale (théorique et empirique) sur la restructuration régionale et urbaine. Par ailleurs, l'organisation à Lille, en 1994, du colloque "Villes, Entreprises et Société à la Veille du XXI^e siècle", dans le cadre du PIR-Villes, a été un catalyseur de ma réflexion sur les rapports entre développement économique et espace urbain.

Tout au long de ce parcours, j'ai été entraîné (au double sens du mot) par Frank Moulaert, que je tiens à remercier en particulier pour sa patience et sa rigueur. Des échanges très fructueux ont également eu lieu, à divers moments du processus de maturation de mon travail, avec Louis Albrechts, Monique Brown, Phil Cooke, Pavlos Delladetsima, Jean-Cédric Delvainquière, Hélène Farcy, Giorgos Karyotakis, Christian Kesteloot, Enzo Mingione, Stefan Nieuwinckel, Arantxa Rodriguez, Saskia Sassen, Allen Scott, Michael Storper, Kris Vanherpe, Patricia Wilson, et quelques autres. Je les salue, là où ils se trouvent.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

"While it is never possible to be completely objective about urban issues, after careful analysis some conceptions about the city and its problems do appear more dated, restricted or undocumented than others"

Joe. R. Feagin (1973, p. 4)

L'objet de ce travail est d'analyser, sur un plan théorique, historique et empirique, comment le développement économique structure et déforme l'espace urbain. Il vise à croiser les regards de l'économie urbaine et de l'économie du développement, dans le contexte géographique de l'Europe du Nord-Ouest.¹

Pour circonscrire ce sujet, nous préciserons d'abord les conceptions du développement économique et de l'espace urbain qui seront mises en oeuvre dans cette recherche (section 1). Ceci nous conduira à nous situer par rapport aux travaux d'économie du développement et d'analyse urbaine existants. Dans un deuxième temps, l'observation des tendances actuelles du développement économique dans les grandes villes européennes nous conduira à focaliser sur un fragment géographique et fonctionnel de la ville : le quartier ouvrier (section 2). De là, nous déduirons le cadre empirique de la recherche et le plan de l'ouvrage (section 3).

¹ Pays de Galles, Angleterre, Nord de la France, Belgique, Ruhr et villes-états du Nord de l'Allemagne. Une justification de cette délimitation géographique est présentée ci-après.

1. A l'intersection de l'économie du développement et de l'économie urbaine : pour une analyse multidimensionnelle du développement économique des villes

Nous définissons le développement économique comme l'évolution quantitative et qualitative des activités humaines organisées socialement en vue de faire un profit. D'une certaine manière, toutes les branches de la science économique s'attachent à la recherche des mécanismes du développement, que ce soit au niveau microéconomique, sectoriel, ou macroéconomique. Il est donc nécessaire de préciser que nous avons en vue, non pas seulement l'augmentation de la productivité, l'accumulation des richesses, ou la croissance du revenu par tête, mais aussi les effets des évolutions quantitatives - à la hausse ou à la baisse - sur la structure qualitative de la société. Cette conception peut être reliée aux idées développées par F. Perroux (1961) ou A. Hirschman (1984). L'économie du développement dans laquelle nous inscrivons cette recherche est une économie de la croissance et de la crise, du quantitatif et du qualitatif.

Une grande partie de la science économique néglige encore trop souvent les aspects spatiaux du développement économique. Notre recherche vise, au contraire, à analyser comment les dynamiques économiques créent et restructurent l'espace urbain. Nous atteignons ici le point d'articulation de l'économie du développement avec l'économie urbaine.

Depuis vingt-cinq ans, l'économie urbaine française a beaucoup évolué. Jusqu'au début des années 70, elle était principalement occupée à modéliser les processus de croissance urbaine. Si la méthodologie employée était en accord avec les pratiques de l'époque en matière de recherche (l'économie de l'éducation, par exemple, utilisait les mêmes méthodes) ou de politique économique (avec la planification), la capacité prévisionnelle des travaux s'est révélée très faible. De plus, la crise des années 70 a porté un coup à l'industrialisation à l'oeuvre dans un grand nombre de régions françaises, a ralenti l'exode rural, et donc la croissance urbaine. Exit donc, pour un temps, l'économie urbaine. Pendant une dizaine d'années, la sociologie urbaine a pris le relais ; mais ceci est une autre histoire, qui a été racontée ailleurs (cf. Topalov, 1989). Au cours des années 80, des recherches nouvelles en économie spatiale sont apparues (non exclusivement conduites par des économistes), qui ont analysé la ville, avant tout, comme

lieu de production. L'espace est vu, soit comme le champ de déploiement de la stratégie des firmes, à l'échelle internationale, nationale, ou régionale, soit comme recelant des facteurs d'innovation technologique et organisationnelle, susceptibles de favoriser une croissance économique nouvelle. Dans la première catégorie, on peut ranger les travaux sur la division spatiale du travail, ou sur les nouveaux rapports entreprises-territoires. Dans la deuxième, prennent place les recherches sur les districts industriels, les technopoles ou les milieux innovateurs. Chez certains analystes, tels A.J. Scott (1986), la conceptualisation de l'espace comme lié à la production s'oppose explicitement aux travaux de sociologie urbaine des années 70. Dans de nombreuses autres recherches, cette opposition théorique est moins affirmée, mais l'espace est, là aussi, analysé presque uniquement dans son interaction avec le système productif. En vue de cette thèse sur les rapports entre développement économique et ville, nous devons reconnaître que ces travaux mettent certainement l'accent sur l'élément essentiel de la dynamique urbaine : la production. Mais, selon nous, ils ne poussent pas assez loin l'analyse, en négligeant d'examiner les effets multiformes de l'activité économique dans la structuration et la déformation de l'espace urbain. Des variables importantes de la dynamique économique des villes devraient être introduites dans l'analyse - comme le logement, la ressource humaine localisée, ou le système institutionnel local.

Dans un ouvrage faisant le bilan des rapports entre villes, entreprises et société à la veille du XXI^e siècle, A.J. Scott et F. Moulaert (1996) soulignent que chaque génération de chercheurs a tendance à réinventer sa propre vision de la dynamique urbaine. Nous n'échapperons pas à cette loi, semble-t-il, en proposant, une approche multidimensionnelle du développement économique des villes. Il s'agira, pour nous, dans cette dissertation, d'envisager la ville simultanément comme système productif urbain, environnement construit et communauté humaine. Nous nous efforcerons de relier analytiquement ces trois entités, ou sous-systèmes urbains, en les confrontant au développement économique, tel que défini plus haut.

Selon A.J. Scott et F. Moulaert (1996), les changements de conception de l'urbain sont liés aux modifications des dynamiques concrètes affectant les villes. De ce point de vue, l'observation empirique des dynamiques du développement des villes occidentales depuis une dizaine d'années montre qu'elles sont alimentées à la fois par la globalisation économique, de

nouvelles relations des entreprises au territoire, la polarisation sociale, le redéveloppement physique, ou les initiatives du système politique local et de la société civile.² Ceci justifie de tenter une analyse multidimensionnelle de la structuration de l'espace urbain par le développement économique. L'attention aux évolutions récentes des grandes villes d'Europe du Nord-Ouest, nous conduira, pour sa part, dans la section suivante, à focaliser, dans cette recherche, sur un fragment géographique et fonctionnel de la ville : le quartier ouvrier.

2. La grande ville européenne à la veille du XXIe siècle : renouveau économique, polarisation socio-spatiale et essor des stratégies de développement

Après deux décennies de restructuration économique intense dans le monde occidental, le mot approprié pour décrire la situation des villes européennes (et des populations qu'elles abritent), vis-à-vis du développement économique, semble être "inégalité". Les villes appartenant à la périphérie de l'Union Européenne (en Irlande, Espagne du Sud, Italie du Sud, Grèce, ou Portugal) sont de plus en plus déconnectées des flux économiques et du système urbain européen central (Moulaert et alii, 1992-94a). D'autres zones, comme les villes et régions d'ancienne tradition industrielle, sont en déclin prononcé. Leur reconversion est difficile, car leur environnement économique, social et physique, ne correspond pas aux besoins des activités économiques en forte expansion. En revanche, les villes qui ont une base économique plus diversifiée (et qui sont souvent de grande taille) connaissent, depuis le milieu des années 1980, un certain renouveau économique, alors qu'au cours des années 1960 et 1970 leur pouvoir d'attraction vis-à-vis des ménages et des entreprises avait diminué (European Institute of Urban Affairs, 1992). Les changements économiques en cours, depuis vingt ans, dans les pays capitalistes avancés, ont des implications spatiales et organisationnelles pour ces villes. Celles-ci sont intégrées de plus en plus à des réseaux transnationaux de production et d'échange (Sassen, 1994). Par ailleurs, le réinvestissement de la ville par les entreprises est souvent soutenu et suscité par l'action des collectivités publiques. Des stratégies de développement économique local sont élaborées, qui ont des buts variés : attirer sur le territoire de nouvelles

² Telle était l'approche scientifique du développement urbain mise en oeuvre dans l'organisation (à laquelle nous avons concouru) du colloque PIR-Villes/IFRÉSI "Villes, Entreprises et Société à la Veille du XXIe Siècle" (Lille, 16-18 mars 1994).

activités, stimuler un esprit d'entreprise local, procéder au remodelage physique de la ville, etc.

La restructuration économique des vingt dernières années s'est également accompagnée de l'exacerbation de problèmes sociaux dans les différents pays européens : chômage de longue durée, pauvreté, exclusion sociale, tensions raciales, désordres civils,... Les mutations du système productif ont provoqué la fermeture de nombreuses unités de production, la formation de "poches" de chômage et de pauvreté dans les villes, et le déclin physique et social de certaines zones urbaines. Le renouveau économique de certaines villes, évoqué ci-dessus, n'apporte pas spontanément une solution à ces problèmes. Au contraire, il tend à engendrer une polarisation socio-économique de la population des grandes agglomérations. C'est ce qu'on constate dans les cas de Paris et Londres, qui connaissent une tertiairisation massive (Winchester et White, 1988 ; Begg et Whyatt, 1996), de Bristol, qui a bénéficié depuis quinze ans de substantiels investissements dans les activités de haute technologie (Lovering, 1991b), ou encore d'Anvers, dont l'économie locale est assise sur un port en expansion (Adriaenssens et Geldof, à paraître). Il est également significatif que Girona, la ville de Catalogne qui a enregistré la croissance économique la plus rapide au cours des années 1980, ait bénéficié pendant cinq ans de fonds de l'Union Européenne pour combattre la pauvreté (Moulaert et alii, 1992-94a).

Les nouvelles inégalités économiques et sociales se conjuguent pour produire, au plan spatial, un émiettement de la ville. Certains secteurs des grandes agglomérations cumulent les désavantages, en termes de revenu des populations, de confort des habitations, de niveaux de services publics et privés disponibles, etc. Naturellement, les populations victimes de la restructuration économique n'habitent pas toutes des zones urbaines défavorisées, et la majorité de ceux qui habitent des zones urbaines dégradées sont parfaitement insérés dans l'économie et la société (Hall, 1981). Toutefois, une certaine dualisation de l'espace urbain a été mise en évidence dans de nombreuses études, portant sur des villes comme Bruxelles, Amsterdam, Londres, ou Hambourg (cf. Kesteloot, 1995 ; Kloosterman, 1994 ; Fainstein et alii, 1992 ; Haüßermann, 1994). La confection de certains atlas socio-économiques de grandes villes a confirmé, de façon plus nette encore, ce point de vue (voir, dans les cas d'Anvers et de Hambourg, Marynissen et alii, 1987, 1988 ; Fölsch, 1993). De ces différents

travaux, on peut retirer l'idée que, dans les grandes villes du Nord de l'Europe, deux types d'espaces intra-urbains apparaissent particulièrement déconnectés des flux de développement économique et de zones urbaines plus florissantes. Il s'agit tout d'abord des quartiers ouvriers, situés dans les zones péri-centrales des villes. Ces quartiers ont généralement été créés au XIXe siècle, dans un puissant mouvement d'industrialisation de l'Europe occidentale. Ils se composent le plus souvent d'enfilades de petites maisons serrées autour d'usines. L'autre type de zone urbaine défavorisée remonte à la période de croissance de l'après-guerre. Il s'agit d'ensembles de logements sociaux érigés à la périphérie des grandes villes. Souvent inspirés par un urbanisme fonctionnel, qui a montré ses limites, ces quartiers ont connu, depuis vingt ans, d'importants mouvements de population et un affaiblissement progressif des sources locales d'emploi.

Il est important de reconnaître que des inégalités spatiales de développement ont toujours existé dans les grandes villes. Il faut même souligner que les inégalités nouvelles, que nous venons d'évoquer, ont tendance à se greffer sur des schémas anciens d'industrialisation et d'immigration qui ont créé, en leur temps, des disparités spatiales importantes. Pour connaître la dynamique actuelle d'évolution des zones urbaines défavorisées, et pour espérer pouvoir l'infléchir à l'avenir, il nous semble donc nécessaire d'effectuer un double travail préalable. D'une part, nous voudrions conceptualiser les rapports entre développement économique et espace urbain. D'autre part, nous entreprendrons une étude historique du développement économique et de ses effets sur le système urbain en Europe. Ce deuxième point nous conduit à fixer dès maintenant les frontières temporelles et spatiales de cette recherche. Pour comprendre comment le développement économique crée et restructure la ville, il nous semble prometteur de partir d'une période de forte expansion économique, relativement bien connue, pour en décrire ses effets en termes de structuration de l'espace urbain. Nous avons donc choisi la deuxième moitié du XIXe siècle, époque de manifestation du capitalisme industriel dans toute sa vigueur. Du fait de ce découpage temporel, les contours géographiques de la recherche s'imposent. En effet, l'Europe du Nord-Ouest (de l'ouest à l'est : Pays de Galles, Angleterre, Nord de la France, Belgique, villes-états du Nord de l'Allemagne) a été, au XIXe siècle, la première région du monde concernée par la révolution industrielle. Dans cet ensemble géographique, nous privilégierons le cas des grandes villes portuaires (en particulier, pour la recherche empirique, Anvers). Notre analyse

multidimensionnelle (concernant le système productif urbain, la ressource humaine et le logement, et les mettant en rapport) portera sur ces espaces urbains qui apparaissent aujourd'hui défavorisés au sein des grandes villes : les quartiers ouvriers.³

3. Plan de l'ouvrage

De la discussion amorcée dans cette introduction se dégagent trois priorités de recherche, qui constitueront autant d'étapes de ce travail. Tout d'abord, il est important de construire les relations théoriques entre développement économique et dynamique urbaine. Ensuite, nous testerons et affinerons cette théorisation, en mettant en oeuvre une approche historique, dans le cas des quartiers ouvriers de grandes villes d'Europe du Nord-Ouest. Notre recherche empirique portera en particulier sur un quartier d'Anvers. Enfin, nous chercherons à évaluer la situation actuelle des quartiers ouvriers, face au changement économique en cours depuis vingt-cinq ans, et nous examinerons des stratégies de développement économique possibles pour ce type d'espace urbain aujourd'hui en crise.

La *première partie* de cette recherche visera à analyser, sur un plan théorique, comment le développement économique structure l'espace urbain. Dans le premier chapitre, nous partirons d'une conceptualisation du développement économique des sociétés capitalistes, pour en dégager les dimensions spatiales. Dans le chapitre 2, nous construirons un modèle du développement des villes, articulant différentes variables : le système productif urbain, les habitants, et l'environnement construit de la ville. L'approche sera donc multidimensionnelle, et aussi systématique.

Dans la *deuxième partie*, nous développerons une approche historique du changement régional et urbain en Europe, que nous appliquerons en particulier au cas des quartiers ouvriers. Nous analyserons, en quatre chapitres, les relations - historiquement variables - entre les dynamiques du développement économique et social et une partie géographique et fonctionnelle de la grande ville européenne : le quartier ouvrier. Dans le chapitre 3, nous retracerons le mouvement

³ De la situation passée, présente ou à venir des ensembles sociaux à la périphérie des villes (souvent appelés "banlieues"), nous ne dirons donc rien dans cette thèse. Ce type d'espace urbain fait déjà l'objet de recherches nombreuses, particulièrement en France et en Grande-Bretagne (Dubet et Lapeyronnie, 1992 ; Duprez et Macrakis, 1996 ; Geddes, 1994 ; Turok, 1994).

d'industrialisation de l'Europe du Nord-Ouest, à partir de 1750. Nous détaillerons en particulier les effets complexes de l'essor industriel et commercial sur les grandes villes portuaires. Ensuite, nous nous pencherons sur la naissance des quartiers ouvriers, dans la deuxième partie du XIXe siècle (chapitre 4). Une analyse détaillée sera fournie dans le cas d'un quartier d'Anvers. Pour sa part, le chapitre 5 s'attachera à expliquer un paradoxe : la désagrégation des quartiers ouvriers pendant la période de plus forte croissance économique qu'aient connu les pays européens - les années 1950-70. Le chapitre 6 prolongera cette analyse en examinant le cas du quartier d'Anvers étudié précédemment, et dont l'évolution sera re-située dans le contexte de la croissance économique de la Belgique et de la région urbaine d'Anvers à cette époque.

Enfin, la *troisième partie* de cette recherche analysera les changements d'orientation du développement économique depuis le début des années 70, et ses aspects spatiaux. En effet, c'est dans un contexte économique et géographique large que la situation nouvelle des quartiers ouvriers (leur abandon toujours plus grand par l'activité économique ou, au contraire, leur redéveloppement) doit être située. Dans le chapitre 7, nous analyserons la restructuration économique dans le monde occidental et ses conséquences différenciées pour une série d'espaces régionaux et urbains. Alors que certaines villes et régions ont progressé dans la restructuration, d'autres - dont les quartiers ouvriers - ont vu leur situation se dégrader. Le point important est que les premiers types d'espaces tendent à s'imposer comme des modèles de développement économique local pour le redéveloppement nécessaires des seconds. En combattant cette tendance à la standardisation du développement local, le chapitre 8 visera à démontrer qu'il existe des marges de manoeuvre non négligeables pour le redéveloppement des quartiers ouvriers. Nous opposerons plusieurs modèles de redéveloppement des quartiers ouvriers en Europe et examinerons la spécificité de la stratégie suivie à Anvers depuis quelques années.

PREMIÈRE PARTIE :

**LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET LA VILLE :
SYNTHÈSE THÉORIQUE ET ESSAI DE
MODÉLISATION QUALITATIVE**

INTRODUCTION

Dans cette recherche, nous voulons développer une analyse multidimensionnelle de la dynamique urbaine. Nous envisageons la ville simultanément comme système productif urbain, environnement construit, et communauté humaine. D'une part, nous confrontons ces trois entités aux dynamiques de développement économique. D'autre part, nous nous efforçons de relier analytiquement ces sous-systèmes urbains.

Cette première partie jette les bases théoriques d'une analyse qui, dans les deuxième et troisième parties de la dissertation, s'attachera à un morceau fonctionnel et spatial de la grande ville européenne : le quartier ouvrier. Dans les deux premiers chapitres, nos analyses viseront à analyser, sur un plan théorique, les processus par lesquels le développement économique est à la base de la croissance démographique et spatiale des villes, comment il structure et déforme l'espace urbain, et comment des disparités de développement naissent entre lieux géographiques séparés ou contigus.

Ces questions sont relativement complexes, en particulier du fait que les théories du développement économique et de la dynamique urbaine sont nombreuses et diverses. C'est pourquoi il est nécessaire de préciser les

limites du travail qui sera mené dans cette première partie. Nous développerons successivement deux approches complémentaires des rapports développement économique-villes. Le **chapitre 1** développera une conceptualisation du développement économique des sociétés capitalistes, pour en dégager les dimensions spatiales. Nous inscrirons notre démarche dans le cadre de l'approche de la régulation, école française appartenant à la tradition de l'économie institutionnelle. Cet ensemble de travaux théoriques permet, selon nous, une analyse multidimensionnelle du développement économique. De plus, de nombreux travaux sur la restructuration régionale et urbaine ont déjà été menés dans le cadre de cette approche.

Dans le **chapitre 2**, nous construirons un modèle du développement des villes, articulant différentes variables : le système productif urbain, les habitants, et l'environnement construit de la ville. L'approche sera donc plus microéconomique, et aussi plus systématique. Utilisant différentes micro-théories, provenant de l'économie industrielle, de l'économie des ressources humaines et de l'économie du logement, nous serons attentifs à leur compatibilité avec le cadre général de la théorie de la régulation.

CHAPITRE 1

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET DYNAMIQUES SPATIALES : UNE SYNTHÈSE THÉORIQUE

"[A] comprehensive theory of society or economy should embrace both time and space dimensions. It should be able to unravel the dynamic interplay of forces not only currently but also over the long past. Its propositions should be testable against the background of historic development in the several regions of the world and concomitantly should offer explanation of this development. Its hypotheses should encompass the influence of past events and intermingling of forces upon existing economic and social structures and conditions. Ideally, its conceptual framework should enable one to anticipate the course of future development"

Walter Isard (1956, p. i)

INTRODUCTION

En partant de la logique générale du développement économique, nous voudrions, dans ce chapitre, en analyser les dimensions spatiales. C'est pourquoi la première section de ce chapitre visera à conceptualiser le développement économique capitaliste. Comme les théories économiques existantes sont nombreuses, nous les confronterons à certains impératifs méthodologiques, qui découlent du thème de cette recherche. Constatant la faible adéquation des théories traditionnelles à ces critères, nous nous tournons vers une synthèse de plusieurs théories : l'approche de la régulation. La dernière partie de la section sera consacrée à présenter la conceptualisation du développement économique dans cette approche.

La deuxième partie du chapitre introduira l'espace dans l'analyse du développement économique. Les travaux sur la restructuration régionale et urbaine, menés dans le cadre d'une approche de la régulation, où se référant partiellement à celle-ci, sont très nombreux. C'est pourquoi, nous proposerons d'abord une synthèse théorique des rapports entre développement économique et espace. Ceci fait, nous montrerons qu'une partie de la littérature, dans ses choix méthodologiques et empiriques, est

peu favorable à l'analyse d'espaces urbains en difficultés de développement, polarisée qu'elle est par les villes et régions "qui gagnent". Nous esquisserons alors les voies permettant une analyse multidimensionnelle des dynamiques économiques des localités qui "perdent".

1.1. ANALYSE THÉORIQUE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Les théories économiques de la dynamique de développement des sociétés capitalistes sont nombreuses et diverses. Les pères fondateurs de la science économique moderne y ont contribué de façon importante : Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, Léon Walras, John Maynard Keynes, Joseph Schumpeter,... Plusieurs corpus existent, qui diffèrent en bien des points : sur les hypothèses fondamentales, sur l'horizon temporel à envisager, sur la dynamique de la construction élaborée, etc. Présenter ces différentes théories et mettre en évidence leurs oppositions et complémentarités constituerait une tâche passionnante, mais difficile, car les nombreux développements contemporains de la discipline sont synonymes d'un certain émiettement de la pensée. De plus, un tel détour amènerait inmanquablement à retarder l'analyse des relations entre le développement économique et l'espace urbain. C'est pourquoi **nous limiterons volontairement notre incursion dans le champ des théories du développement économique à la recherche d'une conceptualisation générale qui puisse servir à l'analyse des effets du développement économique sur les villes.** Pour nous guider dans le choix d'une théorie du développement économique convenant à notre recherche, nous définissons un ensemble de critères, qui sont autant d'interrogations adressées à la science économique dans ses "rapports au réel" (section 1.1.1). Cette discussion nous amènera à adopter l'approche théorique de la régulation, dont nous présenterons les concepts fondamentaux et examinerons l'opérationalité (section 1.1.2).

1.1.1. Choisir une théorie du développement économique

Compte tenu de l'objet et de la méthode de notre recherche, certains critères s'imposent pour la théorie du développement économique à retenir (section 1.1.1.1). Ceux-ci définis, nous devrons constater le peu d'adéquation des théories économiques traditionnelles. Nous nous tournerons alors vers l'approche de la régulation. Cette approche correspond à nos critères, parce qu'elle est l'héritière d'une synthèse de divers courants des sciences sociales et parce qu'elle présente un programme de recherches ouvert, à l'intérieur duquel des investigations sur le développement urbain peuvent s'inscrire (section 1.1.1.2).

1.1.1.1. Les critères et l'inadéquation des théories traditionnelles du développement économique

Cette recherche vise à analyser le développement économique et ses effets multidimensionnels sur le système urbain européen, avec application au cas des quartiers ouvriers. Ceci nous amène à adopter une posture de recherche particulière. Premièrement, l'approche multidimensionnelle du développement induit une **analyse réaliste des phénomènes économiques se déroulant en milieu urbain**. Deuxièmement, l'examen de la situation passée, présente, et prévisible, de quartiers ouvriers de grandes villes vise **l'établissement d'un dialogue avec les institutions cherchant de nouvelles sources de développement économique pour les villes et, en particulier, pour les zones urbaines défavorisées**. Le caractère pragmatique, inductif et appliqué de notre projet de recherche nous conduit donc à cinq interrogations fondamentales sur l'approche théorique à utiliser :

1) **Le principe de rationalité économique peut-il être appliqué mécaniquement à l'ensemble des actions humaines qui concourent au développement économique ?** Nous en doutons. Certes, ce principe, développé notamment par l'économie néoclassique, permet une schématisation utile des dynamiques d'évolution de la sphère de production de marchandises et de services, qui forment le moteur du développement économique. Cependant, l'existence de firmes ou de marchés ne peut pas s'expliquer en recourant à cette seule logique (Hodgson, 1988) ; c'est ce que nous verrons lorsque nous construirons la notion de système productif urbain (cf. le chapitre 2, section 2.1.2.2). De plus, dans d'autres domaines que la sphère productive, l'idée de la rationalité économique se confronte ou se combine à d'autres principes. Il s'agit notamment de la réciprocité, en ce qui concerne les relations au sein de la famille, de l'imitation sociale, dans le domaine de la consommation, ou de la rationalité politique en ce qui concerne l'implantation d'équipements publics urbains,... Or, l'analyse multidimensionnelle de la dynamique urbaine - que nous nous proposons de développer - couvre ces différents domaines et doit donc pouvoir intégrer ces principes de comportement. Ceci nous conduit, à la suite de certains chercheurs de la ville - tels E. Mingione (1991), L. Leontidou (1990), ou F. Moulaert (1996) - à préconiser que la construction

théorique à retenir accepte l'idée d'une interaction équilibrée entre les sphères économiques, sociales, politiques et culturelles de la société. Autrement dit, les théories qui acceptent la domination absolue du paradigme du marché, ou qui considèrent que les dynamiques de la société font l'objet d'une régulation exclusivement économique ne pourront pas être utilisées dans le cadre de cette recherche.

2) Le développement économique résulte-t-il d'une combinaison (si possible, optimale) de "facteurs de production" ? La réunion de niveaux suffisants d'investissement et de capital humain est sans doute une condition préalable au développement d'une région ou d'une ville, mais l'approche en termes de facteurs nous semble fondamentalement inadaptée à notre recherche. L'espace n'est pas le simple lieu physique où prennent place les processus du développement ; l'importance des caractéristiques sociales, organisationnelles, institutionnelles ou culturelles d'un territoire pour son développement doit être soulignée. Sans nous arrêter sur le cas des pays dits "en voie de développement", l'échec des politiques d'aménagement du territoire des années 1950-70 dans divers pays européens confirme cette vision, et montre les limites des théories du développement qui inspiraient ces politiques (Demazière, 1996a ; Greffe, 1996 ; et *infra*, chapitre 8, section 8.1.1.2). C'est pourquoi le cadre théorique de notre recherche doit reconnaître les inégalités spatiales du développement économique et en rechercher l'explication dans la confrontation entre les caractéristiques du développement économique à un moment donné et les structures économiques, sociales et institutionnelles des espaces considérés. **Il nous faudra retenir une théorie du développement d'où l'"espace" ne soit pas absent, soit qu'il ait déjà été conceptualisé, soit qu'il puisse être introduit, dans les termes que nous venons de préciser.**

3) Le développement économique bénéficie-t-il à tous ? Sur ce point, les analyses empiriques apportent aussi une réponse négative. En écho avec la question précédente, nous constatons que la période de développement économique la plus forte que le monde occidental ait connu - les années 1945-73 - ont été, malgré tout, des périodes de persistance de la pauvreté, notamment en

milieu urbain. Outre-Atlantique, de nombreux auteurs ont traité cette question, dès les années 1960, depuis M. Harrington (1961) et son livre retentissant sur "l'autre Amérique" jusqu'à une vaste littérature académique analysant la pauvreté et les réponses apportées (Bloomberg et Schmandt, 1968 ; Gordon, 1972). Le paradoxe de la pauvreté au milieu de l'abondance se pose aussi à cette époque pour les pays européens, notamment en Belgique (Vranken, 1977 ; Fondation Roi Baudouin, 1986), en Grande-Bretagne (Coates et Silburn, 1970), ou en Allemagne (Roth, 1974).¹ Pour la France, on pourrait citer les ouvrages de R. Lenoir (1974) ou L. Stoléro (1974). **L'approche du développement à retenir devra donc permettre de développer des hypothèses quant à la formation d'inégalités socio-économiques, à leur persistance et à leur récurrence dans des formes renouvelées.**

4) Le niveau d'analyse du développement économique doit-il être prioritairement microéconomique ou macroéconomique ? Ni l'un ni l'autre, c'est-à-dire les deux. La théorie à retenir doit certainement englober des phénomènes macroéconomiques (par exemple, la montée du salariat) et sectoriels (les glissements dans la structure de l'emploi), tout en étant suffisamment attentive au niveau microéconomique (par exemple, l'organisation productive de l'entreprise et ses incidences sur le milieu urbain). Elle doit également reconnaître qu'il peut y avoir contradiction entre le niveau micro et le niveau macro. D'une part, l'idée selon laquelle il est possible de déduire les phénomènes macroéconomiques des actions individuelles a montré ses limites, particulièrement en temps de crise économique majeure, et a toujours été contestée sur le plan scientifique (e.g. Keynes, 1936 ; Boyer et Mistral, 1978). D'autre part, en ce qui concerne le champ du développement régional et urbain, les recherches montrent que les initiatives individuelles ou locales ne sont pas forcément fonctionnelles par rapport aux tendances générales (Moulaert et alii, 1992-94a ; Demazière, 1996b ; et infra, chapitre 8). **Le macro ne se déduit pas du micro, pas plus que le global ne s'impose au local.**

¹ Les deux dernières références citées le sont par C. Lis et H. Soly (1979).

5) Quel doit être le rapport de la théorie économique aux autres sciences sociales ? Dans le cadre de cette recherche, nous considérons qu'il peut y avoir enrichissement réciproque. En effet, le développement économique est un phénomène de moyen et long terme, qui se déroule dans le temps historique ; c'est pourquoi le recours à l'histoire - en tant que discipline - apparaît utile. Par ailleurs, des emprunts limités à la sociologie permettraient d'enrichir le regard porté par la théorie économique sur les rapports sociaux. Enfin, pour analyser les rapports entre développement économique et dynamique urbaine, le recours à la géographie humaine s'impose de lui-même.

Au regard de ces cinq critères, les corpus théoriques les plus communément utilisés pour l'analyse théorique du développement économique apparaissent disqualifiés. Considérons les deux approches principales : la théorie néoclassique et l'approche keynésienne. La théorie néoclassique standard ne semble satisfaire à aucun des critères. Elle suppose que l'action économique est menée par des individus parfaitement rationnels, envisage souvent l'espace comme simple projection des relations économiques, sous-estime les problèmes de répartition, déduit l'équilibre macroéconomique des actions microéconomiques, et ignore assez largement l'apport des autres sciences sociales. La théorie keynésienne développe des arguments importants concernant les mécanismes de développement économique et de répartition. Toutefois, elle manipule des variables macroéconomiques et vise le court ou moyen terme, non le temps long. De plus, elle est focalisée sur un petit nombre d'acteurs économiques (l'entrepreneur, le spéculateur,...). Ceci nous interdit d'en faire le cadre d'une analyse du développement économique en milieu urbain, où un très grand nombre d'acteurs et d'institutions, de statut très divers, sont partie prenante.

Il est donc clair que pour tenter une analyse théorique du couple développement économique - ville, nous devons, en quelque sorte, fermer les manuels de science économique et nous tourner vers des développements théoriques récents.² Renouant avec la pensée d'un

² Une alternative - que nous nous refusons à envisager - serait de renoncer à l'analyse économique intégrale du développement des villes et de la restructuration urbaine. Au contraire, une réflexion d'économiste (dont nous n'avons pas le monopole) sur les mécanismes du

T. Veblen (1904) ou d'un K. Polanyi (1944), un grand nombre d'économistes et d'autres chercheurs en sciences sociales tentent actuellement d'élaborer un cadre alternatif au paradigme walrasso-parétien et de dépasser les raisonnements keynésiens. Récemment, avec la création de sociétés savantes telles que la *Society for the Advancement of Socio-Economics*, ou *The European Association for Evolutionary Political Economy*, une méta-discipline, la socio-économie, est peut-être en émergence (Vermesse, 1996). Un sous-courant de la socio-économie, spécialisé dans l'analyse du développement des économies capitalistes, semble convenir particulièrement à notre projet d'analyse théorique du développement des villes : l'approche de la régulation.

1.1.1.2. Le choix de l'approche de la régulation

L'approche de la régulation est apparue en France au début des années 1970. Sa naissance est contemporaine des premières manifestations de la présente crise économique longue. Parmi les travaux fondateurs, on peut citer les ouvrages de M. Aglietta (1976), R. Boyer et J. Mistral (1978), A. Lipietz (1979) et la recherche collective du Cepremap (1977). Cette approche emprunte et intègre des éléments de plusieurs théories économiques et disciplines des sciences sociales : (i) l'analyse de la répartition des post-keynésiens ; (ii) l'analyse de la croissance des néo-keynésiens, avec aussi des emprunts à M. Kalecki ; (iii) l'historicité de l'économie institutionnelle ; (iv) l'analyse historique promue par l'historicisme allemand, puis l'École des Annales ; (v) la structuration de la société selon les intuitions marxiennes (Boyer, 1986c). La synthèse théorique ainsi réalisée satisfait les cinq critères définis plus haut.

Même si on l'appelle le plus souvent "théorie de la régulation", l'approche de la régulation ne constitue pas à proprement parler une théorie mais **une méthode d'approche des problèmes économiques et sociaux** (Moulaert, 1996 ; Swyngedouw, 1992a). Sa plus grande force provient de sa capacité à combiner les différents niveaux de la dynamique sociale, tant en termes d'interactions micro, méso, macro, qu'en termes des

développement urbain - et donc sur l'avenir des villes - semble souhaitable, à la fois pour éclairer l'action de ceux qui cherchent à améliorer le cadre de vie urbain (praticiens, élus,...) et pour informer ceux qui vivent la ville, en tant que travailleurs, consommateurs, ou citoyens.

différentes logiques structurelles de la réalité humaine (économique, socio-économique, socioculturel, socio-politique). Elle peut être considérée comme la théorie institutionnelle contemporaine qui a respecté le plus l'héritage des anciennes théories institutionnelles, de l'analyse marxiste et de l'analyse sociologique structurelle (Moulaert, 1996).

L'approche de la régulation peut aussi être envisagée comme formant **un programme de recherches** (Jessop, 1989). Ceci signifie qu'il est possible de poser de nouvelles questions et d'explorer de nouveaux champs empiriques, tout en utilisant l'approche théorique générale. A priori, notre interrogation sur les villes et le développement économique inégal en Europe peut donc trouver ici une place. Comme pour toute oeuvre théorique collective, le fait qu'un certain nombre de questions n'aient pas encore été analysées dans le cadre de l'approche de la régulation ne signifie pas qu'elles ne puissent pas l'être. Bien au contraire, comme le souligne R. Boyer (1986c, p. 31) :

"[i]l est (...) inquiétant que certains jeunes chercheurs aient pu considérer que les pères fondateurs de la régulation avaient d'ores et déjà résolu à leur place tout problème qu'ils pourraient se poser dans leur champ propre de recherche".

Avant tout, nous devons démontrer que l'approche de la régulation peut convenir à notre objet d'étude. Cette démonstration se fera en deux étapes. Tout d'abord, nous détaillerons la conception régulationniste du développement économique ; celle-ci est contenue dans les travaux fondateurs de l'approche de la régulation. Ensuite, l'étude concrète des relations entre développement économique et espace géographique, permettra de préciser certains concepts de la théorie de la régulation et aussi de proposer certains enrichissements théoriques et méthodologiques de l'approche de la régulation.

La section qui vient vise donc à mettre en évidence la capacité de l'approche de la régulation à rendre compte des dynamiques du développement économique. Par ses hypothèses fondatrices et sa méthodologie, la théorie de la régulation développe une analyse riche et complexe du développement économique, selon un mouvement allant de l'abstrait vers le concret. Dans la suite du chapitre, il s'agira de démontrer en quoi cette l'approche est utile à l'analyse économique spatiale.

1.1.2. Développement économique, crise et approche de la régulation

Cette section commence par une brève analyse des mécanismes du développement d'une économie capitaliste (section 1.1.2.1). Ensuite, nous posons le problème de la non stabilité de ce processus ; ceci nous introduit directement à l'interrogation théorique essentielle de l'approche de la régulation : la variabilité dans le temps et l'espace des dynamiques du développement (section 1.1.2.2). Nous introduisons alors les concepts proposés par l'approche de la régulation, qui visent à rendre compte de la logique générale du développement, mais aussi des arrangements institutionnels et valeurs qui sont à sa base (section 1.1.2.3).

1.1.2.1. La dynamique d'une économie capitaliste

Dans une économie capitaliste pure, l'activité économique est le fait d'entreprises privées. Les entrepreneurs combinent des quantités de capital et de facteur travail et cherchent à les faire travailler de la façon la plus productive possible, de façon à générer du profit. A la base de la dynamique d'une économie capitaliste, se trouve donc la recherche de gains de productivité par les entreprises. Selon P. Petit (1995, p. 245), l'obtention de gains de productivité peut venir de cinq sources différentes :

- (i) de la réalisation d'économies d'échelle ;
- (ii) d'une meilleure division du travail entre les firmes et, plus généralement, d'innovations organisationnelles et institutionnelles ;
- (iii) de l'acquisition d'équipements nouveaux plus performants ;
- (iv) de phénomènes d'apprentissage ;
- (v) d'innovations augmentant la qualité des produits et donc la satisfaction que l'on en tire.

Ces gains de productivité alimentent ensuite la croissance économique par différents canaux. La forme et le degré de la croissance économique d'ensemble dépendent de la façon dont les gains de productivité - c'est-à-dire, concrètement, la croissance du produit par tête et l'apparition de nouveaux produits - sont répartis entre les salariés, les détenteurs de capitaux productifs, et l'État. Plus précisément, il y a un double lien de causalité entre l'obtention des gains de productivité et leur

"dépense" ; c'est le principe de causalité cumulative, énoncé par N. Kaldor (Kaldor, 1981).³ "Fondamentalement, le principe de causalité cumulative stipule que dans une économie l'évolution des marchés conditionne l'évolution des gains de productivité et qu'en retour l'utilisation de ces gains conditionne la dynamique de la demande, donc des marchés" (Petit, 1995, p. 245). Ce principe permet de "repérer, dans le bouclage obtention/distribution des gains de productivité de chaque régime de croissance, l'intensité des rétroactions entre les modalités de la production et de formation de la demande. Ces rétroactions peuvent être plus ou moins stabilisées et de différentes ampleurs" (Petit, 1995, p. 246). On peut examiner leur variabilité à court terme, ou à moyen et long terme. C'est un horizon de moyen/long terme que privilégient les approches en termes de régulation.

1.1.2.2. Crise économique et innovation théorique : l'approche de la régulation

La schématisation du développement économique que nous avons esquissée dans la section précédente a laissé entièrement de côté une question cruciale : **la non-stabilité, à moyen ou long terme, du développement économique**. Au niveau empirique, la dynamique des économies capitalistes est faite d'une succession de périodes de croissance et de crise. A la veille du XXI^e siècle, ce constat constitue peut-être une banalité, puisque les pays occidentaux sont entrés depuis plus de vingt ans dans la tourmente (pour une relation, cf. Chapitre 7, section 7.1.1), après les années 50 et 60 où une expansion forte et continue avait eu lieu (Chapitre 5, section 5.1.1). La dépression qui s'étendit de 1929 à la deuxième guerre mondiale fut l'autre crise majeure de ce siècle. Et entre 1816 et 1929, B. Rosier (1987) recense quatorze "crises économiques d'origine manufacturière". Une théorie du développement économique devrait certainement être capable d'expliquer l'alternance de périodes de croissance et de crise. Et, plus avant, pour dépasser la notion de cycles de plus ou moins longue durée, elle devrait faire place à d'autres questions, plus fondamentales : quelles sont les conditions favorables à la croissance ? Quels sont les facteurs des crises ? Comment les crises prennent-elles fin ? N'est-il

³ Kaldor a tiré ce principe des travaux de G. Myrdal sur les économies en rattrapage de développement (Myrdal, 1957), et Myrdal de T. Veblen (cf. Hodgson, 1991).

pas nécessaire de distinguer différents niveaux de crises ? Les crises se produisent-elles ou non selon une certaine régularité temporelle ?

On constate également que les formations économiques et sociales nationales ont, au cours d'une même période historique, des expériences de développement différentes, même lorsque celles-ci s'inscrivent à l'intérieur d'une tendance générale.⁴ Comment l'expliquer ?

L'objet de l'approche en termes de régulation est précisément de rendre compte de "la variabilité dans le temps et l'espace des dynamiques économiques et sociales" (Boyer, 1986c, p. 37). La théorie de la régulation propose une représentation particulière de la dynamique longue des économies capitalistes. Selon cette approche, la dynamique des économies capitalistes suit la logique du mode production capitaliste, mais est fortement influencée par les luttes sociales et politiques. Pour une formation sociale donnée, on cherche à distinguer des périodes historiques de relative stabilité sociale et de développement économique notable (ou, au contraire, des ruptures nettes et profondes dans les trends de croissance). Chaque période - qui est à identifier - et chaque pays présentent donc des caractéristiques, particulièrement en termes d'institutions du développement économique et social, mais aussi en termes de représentations idéologiques des "problèmes" du développement et des solutions à apporter.

Le projet de l'approche de la régulation apparaît certainement ambitieux. Il s'agit non pas (ou : pas seulement) de schématiser et formaliser les processus économiques de croissance et de crise, mais de les analyser concrètement, c'est-à-dire d'enraciner l'analyse dans le concret. Il ne s'agit pas non plus de se contenter de décrire le monde "tel qu'il est", mais de conceptualiser le réel, dans sa complexité. Les concepts théoriques de la régulation peuvent donc être jugés sur leur capacité à constituer une bonne grille de lecture de la réalité. C'est cette voie que nous suivrons dans la section suivante. Pour présenter en détail les concepts de l'approche de la régulation, nous nous référerons abondamment à la synthèse publiée par R. Boyer en 1986 et à "l'état des savoirs" dont il a récemment orchestré la

⁴ Voir, par exemple, dans le cas de la période 1950-73, Maddison (1995), pp. 77-82 ; et, *infra*, le chapitre 5, section 5.1.1.

publication, avec Y. Saillard (Boyer, 1986c ; Boyer et Saillard, 1995b). D'autres références seront convoquées de façon plus ponctuelle.

1.1.2.3. La conceptualisation du développement économique par l'"école" de la régulation

Pour analyser les dynamiques d'une économie sur le moyen/long terme, l'approche en terme de régulation distingue trois niveaux d'analyse, selon un niveau d'abstraction décroissant :

- (i) le niveau du mode de production ;
- (ii) le niveau du système économique, i.e. du régime d'accumulation ;
- (iii) le niveau des formes institutionnelles, i.e. du mode de régulation.

Le premier niveau est celui du **mode de production**, défini par R. Boyer (1986c, p. 43) comme "toute forme spécifique des rapports de production et d'échange, c'est-à-dire des relations sociales régissant la production et la reproduction des conditions matérielles requises pour la vie en société". Ce concept de mode de production est emprunté à K. Marx. S'inspirant des travaux de l'école althussérienne, l'approche de la régulation souligne que la structure d'une économie - et a fortiori d'une formation sociale - n'est jamais constituée par un mode de production pur, mais plutôt par une *articulation* de modes de production. Dans une économie capitaliste, les structures du mode de production capitaliste sont évidemment dominantes ; elles consistent notamment en l'échange monétaire généralisé, la propriété privée des moyens de production et la marchandisation de la force de travail. Ces structures se sont imposées progressivement dans les sociétés occidentales au cours des dix derniers siècles, comme l'ont montré de nombreux travaux d'historiens ou d'économistes (e.g. Braudel, 1979a,b,c ; Demals, 1983 ; voir aussi le chapitre 3, section 3.1.1.1).

Cette remarque nous permet de préciser que l'approche de la régulation introduit une rupture (apparaissant plus ou moins nettement, selon les auteurs de ce courant, et selon la date de leurs écrits) avec les positions du marxisme orthodoxe. Comme l'écrit R. Boyer (1979, p. 8), "à la base de l'analyse [de la régulation] se trouve la constatation que la

dynamique capitaliste n'est pas simplement celle de l'expansion «de cette valeur se mettant en valeur qu'est le capital». La théorie de la régulation, si elle reconnaît la primauté du processus de valorisation du capital, relie celui-ci aux caractéristiques *concrètes* de chaque période d'accumulation. Ce faisant, sont mises en évidence des structures qui permettent un certain développement économique à moyen et long terme, mais qui n'empêchent cependant pas la formation de crises. On aborde ici le deuxième niveau d'analyse d'une économie.

Ce deuxième niveau est celui des "régularités sociales et économiques qui permettent à l'accumulation de se développer sur le long terme, entre deux crises structurelles. L'ensemble de ces régularités est résumé par la notion de **régime d'accumulation**. [L]es régularités (...) correspondent aux phénomènes que formalise la modélisation macroéconomique de la croissance d'inspiration kaleckienne et cambridgienne" (Boyer et Saillard, 1995a, p. 61, emphase ajoutée). Dans son ouvrage synthétique de 1986, R. Boyer précise que cinq régularités sociales et économiques sont à examiner :

- un type d'évolution d'*organisation de la production* et de rapport des salariés aux moyens de production ;
- un *horizon temporel* de valorisation du capital sur la base duquel peuvent se dégager des principes de gestion ;
- un *partage de la valeur* permettant la reproduction dynamique des différentes classes sociales ou groupes sociaux ;
- une composition de la *demande sociale* validant l'évolution tendancielle des capacités de production ;
- une modalité d'*articulation* avec les formes non capitalistes, lorsque ces dernières ont une place déterminante dans la formation économique étudiée" (Boyer, 1986c, p. 46 ; italiques de R.B.).⁵

Plus loin, R. Boyer définit le **régime d'accumulation** comme "l'ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital, c'est-à-dire permettant

⁵ Concernant le dernier point, au delà de l'articulation avec des formes non capitalistes, F. Moulaert et E. Swyngedouw ont élargi la notion à "un mode d'articulation avec les régimes d'accumulation anciens ou moins avancés, au cas où ceux-ci occupent une position déterminante dans les dynamiques de l'économie considérée" (Moulaert et Swyngedouw, 1992, p. 42). Cette remarque ouvre la voie à l'analyse de localités *non* typiquement fordistes ou post-fordistes.

de résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même" (1986c, p. 46). Selon un autre tenant de l'approche de la régulation, M. Juillard, le régime d'accumulation "apparaît comme un schéma ou un modèle de croissance d'une économie nationale à une certaine époque" (Juillard, 1995, p. 225). La notion recouvre donc la schématisation par N. Kaldor de la croissance endogène comme étant causée par des processus cumulatifs (cf., supra, section 1.1.2.1). Mais, par rapport à cette conception, un apport essentiel de l'approche de la régulation est certainement d'insister sur le rôle des institutions dans le développement économique. Comme l'expose M. Juillard (1995), "[à] la base de la théorie de la régulation, se trouve l'idée que des *arrangements institutionnels particuliers* infléchissent la trajectoire de croissance d'une économie donnée. On a donné le nom de régime d'accumulation à la projection de ces relations sur un plan purement macroéconomique" (Juillard, 1995, p. 225 ; emphase ajoutée). Les formes institutionnelles sont donc au coeur du modèle de développement. Quelles sont ces institutions ? Comment justifier leur existence ? Comment agissent-elles ? On aborde ici le troisième niveau de l'analyse.

R. Boyer définit les formes institutionnelles comme "toute codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux" (Boyer, 1986c, p. 48). Il distingue cinq formes institutionnelles "fondamentales" : les formes de la contrainte monétaire, le rapport salarial, les formes de la concurrence, les modalités d'adhésion d'une économie nationale au régime international, les formes de l'État. Les trois premières "interviennent dans la détermination du régime d'accumulation. Pourtant, ce dernier ne se définit qu'au niveau de l'ensemble du système et à un certain degré d'abstraction (...) [R]este à expliquer comment [les agents économiques] parviennent à ajuster leurs décisions au jour le jour, en ne connaissant que les contraintes qu'ils rencontrent *localement* et non pas les «lois immanentes» qui s'imposent globalement" (Boyer, 1986c, p. 54 ; italiques de R.B.).

C'est pour "opérer ce passage entre un ensemble de rationalités limitées portant sur des décisions de production et d'échange, multiples et décentralisées, à la possibilité de cohérence dynamique de l'ensemble du système" (ibid.), qu'il faut introduire la notion de régulation. Et R. Boyer de définir le **mode de régulation** comme étant "tout ensemble de procédures et de comportements, individuels et collectifs, qui a la triple propriété de :

- reproduire les rapports sociaux fondamentaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées ;
- soutenir et «piloter» le régime d'accumulation en vigueur ;
- assurer la compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées, sans que soit nécessaire l'intériorisation par les acteurs économiques des principes de l'ajustement de l'ensemble du système" (1986c, pp. 54-55 ; italiques de R.B.).

Comment les formes institutionnelles opèrent-elles ? Cette question doit être traitée avec soin car la réponse trouvée conduira à privilégier certains objets dans la recherche empirique. Tout d'abord, il semble bien que les cinq formes institutionnelles énoncées par R. Boyer soient fort différentes les unes des autres dans leur nature. Par exemple, la forme institutionnelle d'adhésion au régime international est clairement un ensemble de "règles qui organisent les relations entre l'Etat-nation et le reste du monde" (Boyer, 1986c, p. 51 ; emphase ajoutée). En revanche, la monnaie, comme le souligne R. Boyer (p. 56) est une institution qui résulte de l'accord de chacun, accord qui est institutionnalisé. Les formes institutionnelles de l'État apparaissent aussi généralement par *compromis*, mais une fois ceux-ci noués, ils créent des règles et des régularités dans l'évolution des dépenses et recettes publiques. Enfin, le rapport salarial fait intervenir non seulement les règles ou les compromis institutionnalisés, mais aussi une troisième modalité : les *représentations et systèmes de valeurs*.⁶ Une conséquence méthodologique est que l'analyse devra viser à identifier différents objets : la règle, le compromis reconnu et les représentations et systèmes de valeurs. Ainsi, contrairement à la position de nombreux économistes, l'étude des représentations et systèmes de valeurs devra avoir toute sa place, car, si l'on suit R. Boyer, ces éléments jouent un rôle important dans le développement économique.

Cette position rejoint certains résultats obtenus dans des sciences sociales voisines de l'économie. Par exemple, un spécialiste de la sociologie urbaine et de la pauvreté, E. Mingione (1981), a insisté sur la dimension

⁶ Le rapport salarial a cinq composantes : (i) types de moyens de production; (ii) forme de la division technique et sociale du travail; (iii) modalité de mobilisation et d'attachement des salariés à l'entreprise; (iv) déterminants du revenu salarial, direct ou indirect; (v) mode de vie salarié, plus ou moins lié à l'acquisition de marchandises ou à l'utilisation de services collectifs hors marché (Boyer, 1986c, p. 49).

idéologique de l'État-providence, qui a selon lui masqué la perpétuation de la pauvreté et l'accroissement de certaines inégalités spatiales de développement pendant la période de croissance économique des années 50 et 60.⁷ On touche ici à une explication fondamentale de la persistance de la pauvreté de certaines catégories de population et - ce qui est d'un certain intérêt dans le cadre de cette recherche - de la dégradation de certains espaces urbains en période de croissance économique générale. Nous y reviendrons dans le chapitre 5 (section 5.2).

F. Moulaert et E. Swyngedouw insistent pour leur part sur l'idée que

"[l]es formes institutionnelles sont l'expression concrète, l'incarnation de la structuration de société dans une période historique donnée. C'est pourquoi les formes institutionnelles de la société *ne peuvent être théorisées a priori mais doivent être construites historiquement*. Elles sont conditionnées de façon significative par le fonctionnement de la société, cependant qu'elles facilitent sa reproduction au plan dynamique. Mais les formes institutionnelles sont tout autant le résultat de l'action individuelle et collective s'exerçant sur et à l'intérieur de la configuration sociale produite historiquement" (Moulaert et Swyngedouw, 1992, p. 40 ; emphase ajoutée).

Ce rappel doit être d'autant plus vigoureux que certains résultats empiriques de l'approche de la régulation apparaissent si séduisants qu'ils sont parfois transférés sans grandes précautions à d'autres champs d'investigation. Il y a dix ans déjà, R. Boyer avait déploré que "les mauvais usages de la régulation chassent les bons" et en avait fourni plusieurs exemples concernant le rapport salarial (Boyer, 1986c, p. 30-32). En ce qui concerne l'étude des aspects spatiaux du développement économique, les investigations empiriques portent inévitablement sur des espaces géographiques précis. C'est pourquoi, nous semble-t-il, les risques de transfert ou de généralisation abusifs à partir de résultats limités apparaissent particulièrement élevés. En particulier, à la fin des années 1980, les caractérisations d'un mode de développement "post-fordiste" ont fleuri

⁷ "Les sociétés capitalistes contemporaines ont réussi à vivre pendant tout un temps sur l'idéologie du bien-être, à développer une structure territoriale extrêmement divisée et concentrée et à promouvoir un monstrueux processus d'urbanisation. Dans le même temps, cependant, elles se sont montrées incapables de garantir la justice sociale, de trouver des réponses durables à la question du logement ou au problème du sous-développement régional, de diffuser le bien-être parmi les différentes couches sociales, de promouvoir une industrialisation indépendante dans le Tiers-Monde, et cetera" (Mingione, 1981, p. 19).

dans les milieux académiques analysant le changement régional et urbain en Europe et en Amérique. Or, comme l'ont noté certains théoriciens de la régulation, il manquait là une réflexion approfondie sur l'ensemble des formes institutionnelles qui rendraient possible l'instauration de ce nouveau mode de développement (Leborgne et Lipietz, 1992a ; Boyer, 1992).

Une discussion sur les aspects de la méthodologie régulationniste à renforcer pour conduire une analyse rigoureuse du changement spatial sera faite plus loin (section 1.2.2). Cependant, dans le cadre de la présentation générale des concepts de la régulation, qui a occupé la plus grande partie de cette section, nous voudrions reprendre un argument développé par deux géographes britanniques, à l'occasion du débat sur le "post-fordisme". J. Peck et A Tickell (1992, pp. 6-7) ont noté qu'une partie de la confusion autour du "post-fordisme" pourrait provenir de ce que la notion originelle de mode de régulation serait trop abstraite. Dans un but d'amélioration de la méthodologie, ils proposent de distinguer cinq degrés d'abstraction, et donc cinq degrés d'analyse, dans le mode de régulation :

- (i) le **mode de régulation**, dans son sens le plus abstrait (régulation concurrentielle, régulation monopoliste) ;
- (ii) un ensemble de **fonctions régulatrices** permettant au régime d'accumulation d'être stabilisé (par exemple, la régulation des relations industrielles) ;
- (iii) un **système de régulation** plus concret au plan géographique et, de façon typique, exercé au niveau des États-nations (par exemple, la *Pax Americana*) ;
- (iv) des **mécanismes de régulation**, spécifiques à chaque système de régulation, et qui font écho au fonctionnement du régime d'accumulation ; ils varient fortement dans le temps et l'espace ;
- (v) des **formes de régulation**, structures institutionnelles concrètes qui mettent en oeuvre des mécanismes de régulation (par exemple, des autorités publiques régionales ou locales).

En conclusion à cette section, il nous semble que l'approche de la régulation, à condition d'être utilisée correctement, permet des analyses fines des dynamiques économiques et sociales. Dans le cadre de cette dissertation, il s'agit maintenant d'examiner l'**application de cette approche à l'analyse du changement régional et urbain induit par le développement économique** (ou des ruptures dans la croissance). Ce travail fera l'objet de la

deuxième grande section de ce chapitre. Nous ne partirons pas de rien. Au contraire, compte tenu de l'assez grand nombre de travaux sur la restructuration régionale et urbaine menés dans le cadre d'une approche de la régulation, où se référant partiellement à celle-ci, il sera utile d'élaborer une synthèse théorique.

1.2. APPROCHE THÉORIQUE DE LA DYNAMIQUE SPATIALE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Notre but dans cette section est d'évaluer dans quelle mesure l'approche de la régulation offre un cadre analytique fécond pour conceptualiser l'espace en regard du développement économique. Avant d'entamer ce travail, il convient de répondre à deux objections communes sur la possibilité même de le mener.

Premièrement, il faut remarquer que les travaux fondateurs de l'approche de la régulation ont été menés la plupart du temps au niveau macroéconomique (cf. Aglietta, 1976 ; Boyer et Mistral, 1978, Lipietz, 1979). Mais ceci ne signifie pas que l'approche en termes de régulation soit *fondamentalement* macroéconomique, et soit fermée à notre projet : analyser comment l'espace urbain est créé et restructuré par des dynamiques micro-, méso- ou macroéconomiques. D'ailleurs, de nombreux travaux sur la restructuration régionale et urbaine depuis une quinzaine d'années ont adopté une méthodologie proche de la régulation (section 1.2.1). On peut également rappeler l'abondance des travaux d'Alain Lipietz (1974, 1975, 1977, 1978) sur les aspects spatiaux du développement économique, recherches menées avant la cristallisation de l'approche de la régulation.

Une deuxième objection possible à notre intention analytique tient à une certaine polarisation des travaux de l'école de la régulation sur le mode de développement de l'après-guerre - le "fordisme". Autrement dit, l'analyse spatiale ne pourrait être que rétrospective, détaillant les aspects spatiaux du fordisme. A la veille du XXI^e siècle, un tel travail n'aurait pas grand intérêt. Mais, en réalité, les premiers écrits des régulationnistes insistaient nettement sur la variété des modes de développement - cf. la mise en perspective historique du capitalisme français par R. Boyer (1979) - et ne se limitaient pas à une analyse des Trente Glorieuses. En adoptant une approche historique, ces travaux ont forgé des outils d'analyse du développement économique, qui pourraient aujourd'hui être utilisés en vue d'une analyse prospective.

Les approches en termes de régulation ne nous semblent donc ni fondamentalement macroéconomiques, ni polarisées sur les années 50-60. Elles peuvent former un cadre d'analyse des évolutions d'espaces locaux et régionaux, qui plus est *non* fordistes : villes de tradition industrielle,

quartiers ouvriers anciens, zones d'industrialisation diffuse, etc. Dans la construction du cadre analytique du changement régional et urbain, la capacité de la théorie de la régulation à combiner les différents niveaux de la dynamique sociale, tant en termes d'interactions micro, méso, macro, qu'en termes des différentes logiques structurelles des actions humaines, se révèle un atout précieux.

Il n'en reste pas moins que l'espace local ou régional ne fait pas l'objet d'une théorisation explicite de l'espace chez les auteurs fondateurs de l'approche de la régulation (au contraire du niveau national d'accumulation et de régulation). Cela pourrait s'expliquer, si l'on suit A. Lipietz, par le fait que ce courant

"s'est d'abord développé en faisant provisoirement abstraction de l'articulation des modes de production, des spécificités régionales, des rapports internationaux, bien que ces préoccupations aient été largement présentes dans l'esprit des auteurs, antérieurement au développement de cette théorie, *et furent même à l'origine de son développement*" (Lipietz, 1990, p. 102 ; italiques ajoutés).

Laisser de côté certaines questions a sans doute permis de développer des analyses originales et éclairantes de la dynamique économique et, en particulier, du mode de développement fordiste dans différents pays. Mais, justement, la crise mondiale qui s'est déclenchée il y a deux décennies, a manifesté l'épuisement de ce mode de développement et dévoilé les limites de la régulation macroéconomique (Moulaert et alii, 1988). La crise a également remis en cause l'approche établie des problèmes sociaux. L'État-providence, dont les dépenses sont allées croissant, s'est révélé incapable de cibler les nouvelles catégories de personnes défavorisées et, plus encore, de promouvoir leur émancipation (Benassi et alii, 1996). Enfin, dans les années 1980, la restructuration économique s'est accompagnée de la montée de territoires qui "gagnent" et de réaménagements institutionnels qui font une place importante aux échelons régionaux et locaux (Benko et Lipietz, 1992b).

Pour toutes ces raisons, l'importance des niveaux locaux et régionaux pour rendre compte des dynamiques nouvelles de développement économique, et de leurs effets sociaux et spatiaux, est clairement apparue au cours des dix à quinze dernières années. Dans la troisième partie de cette dissertation, nous mènerons une analyse approfondie de cette nouvelle

donne, en mettant l'accent sur la définition de stratégies et politiques possibles pour les localités en difficulté de développement (en particulier, les quartiers ouvriers de grandes villes). Pour l'heure, nous voudrions montrer que la crise de la régulation nationale et internationale fordiste n'entraîne pas la crise de la théorie de la régulation. Celle-ci constitue une approche équilibrée - et porteuse d'implications pratiques - des impacts spatiaux de la crise et les formes locales de restructuration.

Tout d'abord, nous proposerons une synthèse théorique des différents travaux sensibles à l'espace et menés selon une méthodologie régulationniste (section 1.2.1). Ces travaux ont focalisé sur des villes et régions qui "gagnent", ce qui entraîne un certain nombre de biais méthodologiques, que nous mettrons en évidence, afin de dégager certains axes de notre conceptualisation ultérieure du développement économique urbain (section 1.2.2).

1.2.1. Les versions spatiales de l'approche de la régulation : un essai de synthèse

Nous pointons d'abord les convergences entre certaines analyses de la restructuration régionale et urbaine, développées dans les années 70 et 80, et la théorie de la régulation (section 1.2.1.1). En utilisant ces travaux, nous élaborons ensuite une synthèse théorique des aspects spatiaux du développement économique (section 1.2.1.2).

1.2.1.1. Des convergences entre l'approche de la régulation et les analyses de la restructuration régionale et urbaine

Depuis vingt années, tout un ensemble de travaux a porté sur le changement socio-économique dans les villes et régions en relation avec la crise du fordisme et la transition vers un nouveau mode de développement.⁸ Leurs auteurs - économistes, géographes et sociologues travaillant dans divers pays européens et en Amérique - ont, comme les

⁸ Dans cette section, nous nous situons plutôt au niveau de l'histoire des idées. En revanche, le chapitre 7 est largement consacrée à passer en revue la littérature sur le changement régional et urbain depuis deux décennies. D'une part, les impacts de la restructuration économique sur différents pays d'Europe Occidentale y sont analysés. D'autre part, une comparaison sera faite entre la dynamique des régions "qui gagnent" et celle des espaces "qui perdent".

fondateurs de la théorie de la régulation, reconnu de façon précoce que les années soixante-dix marquaient une crise majeure, et, probablement, la fin d'un système de développement fonctionnant jusqu'alors. C'est par exemple le cas de P. Aydalot (1983, 1984) en France ou de D. Massey (1979) en Grande-Bretagne - auteurs qui n'appartiennent pas au courant de la régulation, et qui sont d'ailleurs fort différents, mais dont les travaux ont convergé vers des conclusions proches des "régulationnistes". D'autres auteurs ont franchement adopté la méthodologie de la régulation, tels F. Moulaert (1987), M. Mayer (1989), ou J. Esser et J. Hirsch (1989). Au total, une communauté scientifique de quelques centaines de personnes a étudié le changement socio-économique dans les villes et régions en relation avec la crise du mode de développement des années 50 et 60. Ce faisant, des formes territoriales de la crise ont été identifiées (Scott et Storper, 1986 ; Swyngedouw, 1990). Certains auteurs ont décelé des formes nouvelles de développement économique, en rupture avec le fordisme, et développant un nouveau rapport au territoire (Scott, 1988b ; Leborgne et Lipietz, 1988 ; Storper et Scott, 1989 ; Moulaert et alii, 1988), ce qui a soulevé de nombreuses controverses, par exemple entre M. Gertler et E. Schoenberger (Gertler, 1988, 1989 ; Schoenberger, 1989), ou entre J. Lovering et A.J. Scott (Lovering, 1990, 1991 ; Scott, 1991). Présentant une certaine convergence avec les derniers travaux cités, d'autres recherches, menées en Europe du Sud, ont mis en évidence des systèmes locaux de production qui se seraient développés *pendant* la période de domination de la grande industrie fordiste. Il s'agit de la littérature sur l'industrialisation diffuse (Bagnasco, 1977 ; Becattini, 1979 ; Houssel, 1980). Sur cette base, M. Piore et C. Sabel (1984) ont suggéré qu'un mode de développement assis sur les "districts industriels" pourrait constituer le successeur du fordisme ; cette hypothèse a été fortement contestée (voir le débat in Benko et Lipietz, 1992b).

1.2.1.2. Un essai de synthèse des aspects spatiaux du développement économique

Comme nous venons de le préciser, l'analyse théorique "régulationniste" de l'espace régional et urbain n'a pas été, loin de là, le seul fait d'auteurs se rattachant explicitement à l'école de la régulation. Certains chercheurs y ont pris une place éminente tout en adhérant à d'autres courants de pensée. Toutefois, la conception du développement économique, telle qu'elle apparaît dans leurs écrits, semble répondre aux

cinq critères énoncés dans la section 1.1.1.1. C'est ce qui nous autorise à élaborer une synthèse théorique régulationniste des aspects spatiaux du développement économique, en tenant compte de l'ensemble de ces travaux. Cette synthèse s'énonce en sept propositions, chacune étant illustrée par un exemple concret.

(1) L'espace n'est pas seulement une réalité physique ou administrative, mais une réalité socio-économique. Car toutes les activités humaines ont lieu dans l'espace ; celui-ci est donc "la forme d'existence matérielle des rapports économico-sociaux qui structurent les formations sociales" (Lipietz, 1975, p. 415). A l'opposé des conceptions néo-classiques, qui ont marqué la science régionale originelle, "ce n'est plus un morceau de sol ou un ensemble de distances, mais les rapports techniques, économiques ou sociaux qui se nouent entre agents localisés en des lieux différents. Ces relations définissent des structures qui expriment des relations hiérarchisées et différenciées" (Aydalot, 1980). L'accumulation et la régulation adoptent donc des formes territoriales. Mais ces formes sont produites par l'interaction de dynamiques économiques et sociales locales, nationales et internationales (Swyngedouw, 1992b). Ceci implique, par exemple, que l'analyse d'un système productif local doit prendre en compte le réseau de relations entre ce système et ses fournisseurs et clients, qui peuvent être situés dans d'autres localités et/ou opérer à des échelles spatiales très larges. De même, il y a rarement congruence entre l'espace d'une entité économique et les découpages administratifs. Par exemple, le territoire du système productif localisé de Cholet est morcelé par les frontières politico-administratives de quatre départements et deux régions (Corolleur et Pecqueur, 1996).

(2) De l'organisation industrielle et sociale propre à un régime d'accumulation donné dérivent des configurations spatiales particulières de la division du travail. Par exemple, le fordisme se caractérisait par la conjonction d'une organisation productive basée sur la mécanisation et la parcellisation (assurant ainsi des gains importants de productivité) et sur un rapport salarial échangeant une hausse programmée des salaires contre la reconnaissance implicite par les salariés de la légitimité des initiatives conduites par l'entrepreneur. Formé au niveau national - souvent à l'instigation de l'État - ce compromis fordiste déclencha et permit tout à la fois la recherche continue de gains de productivité par les entreprises (cf.

Chapitre 5, section 5.2.1.2). La division du travail fut approfondie systématiquement, par déqualification des emplois d'exécution et croissance des emplois de conception, d'organisation, de préparation ou de contrôle de la production. Une nouvelle division *spatiale* du travail se mit alors en place, fondée non plus sur des spécialisations régionales et locales par secteurs d'activités et par branches, mais sur une spécialisation en termes de qualification de la main-d'oeuvre (Massey, 1984 ; May, 1986).

(3) Dans une période historique donnée, la forme spatiale du régime d'accumulation implique que certaines villes sont fortement *concernées* par le développement économique, tandis que d'autres sont *ignorées* ou *abandonnées*.⁹ Pendant la période fordiste, les espaces disposant de ressources en main-d'oeuvre peu ou pas qualifiée étaient particulièrement attractifs pour des implantations d'établissements (*espaces concernés*). Il pouvait s'agir de zones sous-industrialisées, comme par exemple la Touraine (Coing, 1982), ou de bassins miniers en reconversion, où la main-d'oeuvre féminine pouvait être mobilisée, comme au Pays de Galles (Cooke, 1983). Les zones *ignorées* étaient celles ne disposant pas de ressources importantes en main-d'oeuvre, ni d'infrastructures minimales, ou qui ne faisaient pas l'objet de mesures incitatives à la décentralisation d'établissements. Parmi les zones *abandonnées* par le capital figuraient déjà les bassins de tradition industrielle. En dehors de toute considération technique (e.g. sur la moindre rentabilité des industries d'extraction), la taylorisation permit désormais à certaines firmes d'échapper à la contrainte de localisation des usines dans les bassins d'emploi de tradition industrielle, jusqu'alors indispensable pour bénéficier d'un savoir-faire ouvrier (Valeyre, 1983). Les trois positions possibles d'une localité vis-à-vis des processus majeurs de développement économique (inclusion, abandon, ignorance) ne sont donc pas mutuellement exclusives : d'un côté, les localités de tradition industrielle ont vu, au cours des années 60, la menace

⁹ Ces trois qualificatifs n'indiquent que des tendances. La position socio-économique d'une localité est le résultat de multiples processus d'investissement et de désinvestissement, qui se superposent ou se compensent au cours du temps, et qui sont portés par des agents économiques nombreux (même dans le cas, quelque peu mythique, de "company town", il faut admettre que le comportement des ménages et du secteur public ne prend pas forcément modèle sur l'unique entreprise). Par ailleurs, les stratégies, qui visent à améliorer l'attractivité d'une zone déterminée, et qui sont elles aussi initiées par des agents divers (État central, collectivités locales, chambres de commerce, etc.), jouent un rôle essentiel dans l'état socio-économique d'une localité au sein des tendances générales du développement. Pour les années 50-60, on en trouve de très bons exemples dans Minguet (1985). Dans une veine similaire, mais pour les années 80 et 90, voir Archer (1996) ou Rodriguez (1996).

de relocalisation grandir ; de l'autre, les établissements susceptibles de s'implanter ne recherchaient pas la main-d'oeuvre menacée par la restructuration des industries traditionnelles.

(4) **Un nouveau régime d'accumulation s'articule avec le régime d'accumulation précédent.** Les structures de production et de consommation existantes sont dissoutes, transformées par, ou intégrées dans les structures du nouveau régime (Moulaert, 1996). Certains fondateurs de la théorie de la régulation avaient déjà envisagé l'articulation du fordisme à des modes de développement *non* capitalistes (la petite production marchande, la production domestique ou le féodalisme) et ce à des niveaux spatiaux divers : interrégional (Lipietz, 1975), ou international (Boyer, 1986b).¹⁰ Cette idée d'articulation peut être poussée plus avant, en envisageant les rapports d'un régime d'accumulation dominant (extensif, intensif en régime concurrentiel, intensif et centré sur la consommation de masse, "flexible", etc.) à un espace régional ou local "atypique". De cette façon, on peut mieux comprendre les difficultés de développement de certaines économies et sociétés locales, qu'il s'agisse de systèmes locaux artisanaux confrontés à la grande industrie et à la régulation étatique dans les années 60 ou, pour la période actuelle, de quartiers péri-centraux défavorisés devenant des sites d'opportunité pour des projets de régénération urbaine (pour ne citer que deux exemples). Par contraste, concentrer l'analyse sur le mode de production du moment (ou à venir) et sur ses formes territoriales canoniques - la ville fordiste, les nouveaux espaces industriels, etc. - risque, selon nous, d'appauvrir considérablement la lecture des dynamiques spatiales du développement économique (voir plus loin, section 1.2.2). Voilà une des sources de l'inadaptation de certaines stratégies de développement local (voir les chapitres 7 et 8).

(5) **Au delà de leur propension à l'expansion spatiale, les dynamiques d'accumulation provoquent des remodelages incessants et "sur place" de l'espace.** Il y a en effet, une contradiction fondamentale entre le développement économique et son organisation spatiale. L'espace concret est une structure relativement héritée du passé, qui ne peut être transformée rapidement (Harvey, 1982 ; Swyngedouw 1990). Toute période de croissance économique est une période de montée de cette contradiction

¹⁰ Cette idée d'articulation entre modes de production semble avoir été formulée à l'origine par P.-P. Rey dans ses travaux sur la rente foncière agricole (Rey, 1973). Elle a ensuite été reprise et développée par A. Lipietz [cf. la postface de A. Lipietz (1974)].

entre l'immobilisation physique du capital et son besoin d'être recomposé, reconfiguré. C'est une période de *tension* spatiale. L'entrée en crise d'un régime d'accumulation correspond à un éclatement de ces tensions, et ouvre une période de *recomposition* spatiale. Par exemple, l'entrée en crise des bassins sidérurgiques en Europe de l'Ouest, au milieu des années 70, avait été précédée d'un effort important de modernisation du système productif, mais qui s'était parfois heurté à une configuration spatiale particulière, héritée du passé. Dans le cas du bassin de Charleroi, en Belgique, la principale entreprise sidérurgique (Hainaut-Sambre) produisait, à la fin des années 60, son acier par un processus dont les étapes étaient réalisées dans des sites différents, séparés par des zones d'habitat et par la Sambre. Un système de voies ferrées propre à l'entreprise, long de douze kilomètres, avait été construit pour relier les différents sites en une chaîne de production intégrée (Willems, 1984).

(6) **A côté de l'organisation spatiale du processus de production, chaque mode de développement comprend un mode spécifique de régulation de l'espace** (Albrechts et Swyngedouw, 1989). Pendant la période fordiste, dans la plupart des pays occidentaux, les mesures de promotion du développement économique dans les régions défavorisées étaient des conditions de crédit avantageuses, des exemptions de taxe, des garanties d'emprunt, des améliorations des infrastructures régionales (Albrechts et Swyngedouw, 1989). Mais la logique de la division spatiale fordiste du travail était si forte qu'elle s'est souvent imposée aux politiques régionales voulant favoriser l'implantation dans des zones non industrialisées d'entreprises de taille petite ou moyenne, voire leur création endogène. Ce fut notamment le cas en Italie, où la Cassa per il Mezzogiorno, qui comprenait au départ, en 1960, exclusivement des mesures favorisant les P.M.E., a vu ses règles d'éligibilité être amendées, puis abolies (Martinelli, 1985). Au total, la Cassa per il Mezzogiorno a financé presque exclusivement l'implantation de grands groupes, extérieurs à la région et à activités intensives en capital.

(7) **Les politiques non spatiales** (politique des revenus, politique industrielle, politique fiscale, etc.) **ont des incidences spatiales importantes, inégales selon les espaces socio-économiques considérés**. Par exemple, la politique de répartition fordiste a considérablement élargi l'horizon des choix des ménages ouvriers et de la classe moyenne en matière de logement (cf. Florida et Feldman, 1988 dans le cas des États-Unis). Ceci, joint à des

politiques nationales du logement et des pratiques bancaires comportant un biais en faveur de la maison neuve, a favorisé une urbanisation "étalée", forte consommatrice d'espace. Ce processus d'urbanisation correspond au fait que "des liens existent entre les formes techniques et les types de salariat, qui induisent des types d'environnement *porteurs de formes de consommation*" (Aydalot, 1980 ; italiques ajoutées). Maintenant que le fordisme est entré en crise, les limites - notamment environnementales et sociales - de son mode d'urbanisation associé apparaissent sérieuses (cf. Ascher, 1995). De plus, au coeur même des années 60, l'action publique, en favorisant la suburbanisation a précipité le déclin des zones péri-centrales des grandes villes, faisant de celles-ci des zones défavorisées du point de vue du marché du logement, de l'accès à l'emploi, ou de la qualité de vie (voir le chapitre 5, section 5.2.3.3).

Cette brève synthèse des fondements d'une analyse "régulationniste" de la dynamique spatiale du développement économique présente certaines limites. La plus sérieuse est sans doute que les analyses spatiales auxquelles nous nous sommes référés ne forment pas un corps unifié. De vigoureux débats ont eu lieu à l'intérieur de ce(s) courant(s) de recherche, notamment sur les possibilités d'existence et configurations spatiales du mode de développement appelé à succéder au fordisme. Dans la sous-section suivante, nous examinons ce débat et nous relativiserons sa portée. En effet, d'autres questions, peut-être plus importantes pour une théorie du développement économique spatial, ont jusqu'à présent été rejetées à l'arrière-plan.

1.2.2. Les analyses spatiales d'inspiration "régulationniste" : critique et approfondissement

Dans leurs premiers écrits, les fondateurs de l'approche de la régulation avaient principalement conceptualisé le mode de développement de l'après-guerre et analysé les causes de son entrée en crise dans les années 70 (Aglietta, 1976 ; Boyer et Mistral, 1978 ; Lipietz, 1979). A mesure que ces résultats importants ont été diffusés, en France et à l'étranger, les chercheurs intéressés par le changement industriel et spatial ont montré une nette tendance à reprendre le cadre général de la régulation, pour analyser des activités productives en forte croissance - l'électronique,

certaines formes d'artisanat, les services avancés - et leurs formes territoriales associées - pôles de haute technologie, districts industriels, centres tertiaires (Piore et Sabel, 1984 ; Aydalot, 1986 ; Leborgne et Lipietz, 1988 ; Moulaert et alii, 1988 ; Scott, 1988b ; Hirst et Zeitlin, 1989 ; Moulaert et Swyngedouw, 1989 ; Storper et Scott, 1989 ; Benko et Lipietz, 1992b).¹¹

Focaliser sur ces "nouveaux espaces industriels"¹² a permis de réaliser des avancées majeures dans la compréhension de la dynamique du développement régional et local. En effet, la plupart des cadres théoriques antérieurs de la science régionale (la théorie des pôles de croissance, la théorie de la base, la théorie des avantages comparatifs, les analyses centre-périphérie,...) apparaissaient incapables de rendre compte de la montée de ces nouveaux territoires (Aydalot, 1983 ; Scott et Storper, 1992). Rétrospectivement, il apparaît cependant que la focalisation sur les "nouveaux espaces industriels" présente plusieurs inconvénients pour la recherche d'un cadre général d'analyse du développement régional et urbain. Tout d'abord, un peu hâtivement, un nouveau régime d'accumulation, appelé à succéder au fordisme, a été identifié : le "post-fordisme" (section 1.2.2.1). Ensuite, au niveau de la méthodologie de l'analyse du changement spatial, certains biais sont apparus (section 1.2.2.2). Lié à cela, les localités qui ont des difficultés de développement ont assez rarement été au centre de l'analyse. Tout ceci nous conduira à formuler des recommandations pour l'analyse multidimensionnelle du développement urbain à développer ultérieurement dans cette dissertation.

1.2.2.1. Le "post-fordisme" : un mode de développement mort-né

Par leur dynamisme pendant la période de récession économique, l'électronique, les industries organisées sur le modèle de la spécialisation flexible, ou les services avancés, ont été perçus comme pouvant être les secteurs porteurs d'un renouveau économique à venir. Pour des auteurs comme M. Piore et C. Sabel (1984), E. Swyngedouw (1987) ou A.J. Scott

¹¹ Nous ne citons ici qu'un petit nombre de références. Des surveys de ces travaux existent, qui fournissent une abondante bibliographie (Moulaert et Swyngedouw, 1989 ; Benko et Lipietz, 1995). Voir aussi le chapitre 7.

¹² En introduisant le terme de "nouveaux espaces industriels", A.J. Scott a voulu englober des territoires où se développent actuellement des productions artisanales s'adaptant aux variations de la demande finale (comme l'habillement), des industries de haute technologie, ou des activités de services (cf. Scott, 1988b, p. 11).

(1988c) un nouveau paradigme technico-économique était en train d'émerger, basé sur la micro-électronique, la polyvalence, la production sur mesure. Sur cette base, il devait être possible de dessiner les contours du successeur du fordisme : un régime d'accumulation "post-fordiste" ou flexible. Cette séquence logique a été fortement contestée par des théoriciens de la régulation comme R. Boyer (1992), ou D. Leborgne et A. Lipietz (1992b).

Robert Boyer (1992) note avec justesse que le fordisme n'a été conceptualisé et analysé que rétrospectivement. Trouver son successeur est une tâche bien différente. Et, selon Boyer, la spécialisation flexible - chère à Piore, Sabel, ou Scott - n'est qu'un prétendant parmi d'autres : il recense trois autres régimes d'accumulation putatifs, basés respectivement sur l'apparition d'un nouveau paradigme technologique, une avancée décisive de la démocratie salariale, ou la mise en place d'une régulation internationale efficace. R. Boyer les dissèque admirablement, avant de les renvoyer dos à dos. La disqualification de la spécialisation flexible, modèle d'économie régionale, est cependant biaisée par le fait que Boyer ne voit de sortie de crise qu'au niveau national ou, éventuellement, international. Ainsi, l'affaiblissement contemporain de l'État national n'est-il pas pour lui annonciateur de la mise en place de mécanismes de régulation à un niveau régional ou local, mais plus probablement, selon lui, un simple élément transitoire. R. Boyer (1992) mène son analyse au niveau macroéconomique, évacuant ainsi la dimension spatiale qui était à la base des premiers travaux sur le "post-fordisme".

En tant que spécialistes de l'analyse spatiale, D. Leborgne et A. Lipietz considèrent que "d'ores et déjà certains *territoires* (régions ou nations) réussissent mieux que d'autres" (Leborgne et Lipietz, 1992b, p. 348 ; italiques des auteurs). Mais leur position est ambiguë. Les "territoires qui gagnent" auraient été modelés par des politiques de "flexibilité offensive" - favorisant la flexibilité et la polyvalence de la main-d'oeuvre - tandis des politiques de "flexibilité défensive" auraient contribué à l'échec des autres. Cette thèse est séduisante ; elle est cependant illustrée par des exemples de "territoires qui gagnent" quelque peu datés. La Suède, par exemple, a vu depuis plusieurs années ses marchés du travail du travail restructurés dans un sens plutôt "défensif" (Berglund et alii, 1994). Et pourquoi ne citer que des états-nations et presque aucune région, hormis le Bade-Württemberg ? Pas de trace de la Troisième Italie chez Leborgne et Lipietz... Il nous semble que la thèse de

Leborgne et Lipietz correspond surtout à une conception nationale et social-démocrate du "post-fordisme".

Les conceptions de Boyer nous apparaissent donc trop a-spatiales, tandis que celles de Leborgne et Lipietz portent implicitement sur des espaces nationaux ou sur des régions fortement institutionnalisées. En plaçant, au contraire, les aspects locaux du développement au centre de l'attention, une objection majeure aux arguments sur le régime d'accumulation "post-fordiste" apparaît. En effet, les espaces supposés "post-fordistes" ne représentent qu'une petite partie de la réalité du développement des villes et régions du monde avancé. La plupart des localités en Europe éprouvent des difficultés - plus ou moins grandes - à trouver de nouvelles sources de croissance, dans le contexte de la crise économique entamée depuis vingt ans. C'est pourquoi la focalisation sur les régions qui "gagnent" n'est pas justifiée. Les localités qui sont victimes de la restructuration économique ont le plus grand besoin de trouver des sources nouvelles de croissance et, dans ce processus, des études adaptées peuvent apporter leur contribution. De plus, en comparant des régions qui "gagnent" à des localités qui "perdent", certains biais méthodologiques peuvent être identifiés et redressés.

1.2.2.2. De l'analyse des "nouveaux espaces industriels" à l'étude des localités "qui perdent"

Comme nous l'avons dit, les localités et régions étudiées par la majorité des auteurs qui utilisent les concepts de la théorie de la régulation correspondent très largement aux sites d'industries appartenant à des secteurs en forte croissance. La focalisation sur ces "nouveaux espaces industriels" a engendré certains biais méthodologiques, qui nous sont particulièrement apparus dans le cadre d'une recherche à laquelle nous avons participé, et qui portait sur vingt-neuf localités, situées dans huit pays européens, et connaissant de sérieux problèmes de développement économique (Moulaert et alii, 1992-94a).¹³

¹³ Ce travail a été mené pour le compte de la Commission Européenne (DGV, programme Pauvreté III). Coordonné par Frank Moulaert et Lila Leontidou (de King's College, à Londres), il associait des économistes, géographes, sociologues et aménageurs des universités de Bilbao, Aveiro, Pavie, Salonique, Grenoble, Berlin et Cardiff. Les localités concernées par la recherche étaient (du Sud vers le Nord de l'Europe) : Spatha, Lavrion et Perama (Grèce), Arganil, Almeida, Aveiro et Agueda (Portugal), Sykies (Grèce), Girona, Montes de Oca,

Cette recherche collective a adopté une approche régulationniste de la dynamique capitaliste et du changement spatial, en soulignant que l'évolution d'une localité n'est pas nécessairement congruente avec le rythme de succession des modes de développement. Il existe en effet, dans le monde occidental, une grande variété des sentiers de développement suivis par les villes et régions. Sur la base de l'histoire et de la diversité sectorielle des localités étudiées, cinq types d'espaces ont été distingués : (i) les communautés rurales ; (ii) les localités semi-rurales avec une industrie légère variée ; (iii) les localités à système industriel très spécialisé ; (iv) les villes minières ou d'ancienne tradition métallurgique ; et (v) les villes portuaires. Naturellement, cette classification n'épuise pas la diversité des espaces locaux européens.

Au fur et à mesure de cette recherche, les biais méthodologiques qui apparaissent dans la littérature sur les "régions qui gagnent" sont clairement apparus. Ils s'énoncent comme suit (Moulaert, 1996, p. 156) :

- (i) une référence exagérée - voire exclusive - à la rationalité économique comme guide du comportement économique des individus et organisations ;
- (ii) une vision fonctionnaliste des formes de régulation caractérisant un mode de développement et, par conséquent, un certain manque d'intérêt pour la reproduction sociale ;
- (iii) une absence de réflexion sur l'articulation entre modes de production et entre régimes d'accumulation, conduisant à négliger les systèmes de production autres que celui dominant dans un régime d'accumulation donné ;
- (iv) un manque d'intérêt sur les rapports entre les différents niveaux spatiaux et formes spatiales dans les systèmes socio-économiques ;
- (v) un recours non critique à des micro-théories pour remplir le cadre d'analyse régulationniste, conduisant à une présence forte de concepts et théories orthodoxes.

Elgoibar, Barakaldo (Espagne), Mazamet (France), Urbania, Ostiglia, Vigevano, Maniago (Italie), Roanne, Valenciennes (France), Charleroi (Belgique), Calais (France), Anvers (Belgique), Dortmund (Allemagne), South Cardiff, Fishguard, Rhondda, (Grande-Bretagne), Brême, Hambourg et Rostock (Allemagne).

Ces critiques sont fortes et demanderaient à être présentées en détail. Dans cette section, nous restreindrons la discussion aux deux premiers biais méthodologiques. En effet, notre ambition n'est pas de formuler une critique exhaustive de la littérature, mais de formuler les améliorations méthodologiques qui pourront être mises en oeuvre dans le cadre de notre recherche sur la création et la restructuration par le développement économique des espaces urbains. De plus, cette recherche est l'oeuvre d'un économiste, et nous ne sommes pas qualifiés pour traiter en détail de questions complexes, comme celles des rôles respectifs de la structure, de la forme institutionnelle et de l'agence dans la dynamique sociale, de la socialisation informelle, ou des rapports entre économie officielle et activités productives informelles (sur ces points, voir Moulaert, 1996 ; Moulaert et alii, 1994b).

Un premier reproche à adresser à la littérature sur les nouveaux espaces industriels est sa tendance implicite à subordonner la régulation à l'accumulation, alors que dans l'approche originelle, le régime d'accumulation et le mode de régulation se voient offrir le même statut conceptuel (Peck et Tickell, 1992). Il en résulte que les systèmes productifs ont été analysés dans une vision techniciste, où un entrepreneur rationnel tire parti de technologies données. En réaction, nous proposons de faire une lecture institutionnaliste des systèmes de production (voir le chapitre 2, section 2.1.2.2).

Deuxièmement, la régulation sociale a été trop souvent réduite à un pilotage par l'État du mode de développement. Ce réductionnisme entre en conflit avec la définition du mode de régulation donnée par R. Boyer (1986c). La régulation des sociétés locales est économique et non économique, formelle et informelle, et s'exerce dans différents domaines : système productif, marché du travail, culture, etc. (Moulaert et alii, 1994b). Il conviendrait donc d'élargir le champ de la régulation au delà de la sphère économique, et de recourir non seulement aux modèles de la régulation marchande ou étatique, mais aussi à d'autres types de socialisation (Moulaert, 1996).

Dans le même ordre d'idées, les formes de régulation, et notamment les normes de consommation, se sont vues accorder une certaine fonctionnalité vis-à-vis de la dynamique d'accumulation. Or, à propos d'un espace pré-fordiste s'intégrant au fordisme, le bassin valenciennois dans

l'après-guerre, P. Veltz (1983) avait déjà montré la distance prise entre la production et la reproduction. Il y a certes eu marchandisation de la consommation, dans le sens d'un alignement sur la norme fordiste, mais de nombreuses pratiques sociales locales (par exemple, l'accélération des flux migratoires, la scolarisation, l'ouverture au monde, etc.) sont relativement autonomes par rapport aux besoins de régulation du régime d'accumulation. On peut en tirer la conclusion qu'une analyse multidimensionnelle du développement économique d'une localité devrait porter non seulement sur le système productif, mais sur d'autres aspects, comme le logement, la structure spatiale, ou encore les dynamiques démographiques.

CONCLUSION

Ce chapitre a présenté nos réflexions théoriques sur les relations entre le développement économique et les dynamiques spatiales. Dans une première section, nous avons cherché à conceptualiser le développement des économies capitalistes. L'approche de la régulation s'est avérée appropriée au but poursuivi dans cette dissertation, à savoir l'analyse des relations entre le développement économique et l'espace urbain. Synthèse de plusieurs théories, l'approche de la régulation combine différents niveaux d'analyse. De plus, cette théorie économique accepte la pluralité des logiques de l'action humaine (économique, socio-économique, politique, culturelle,...).

La deuxième partie du chapitre a développé l'analyse des dimensions spatiales du développement économique. Nous avons proposé une synthèse théorique des travaux sur la restructuration régionale et urbaine. Nous avons aussi mis au jour les lacunes de la littérature existante et examiné la possibilité d'une analyse "régulationniste" d'espaces urbains en difficultés de développement.

L'approche régulationniste, telle qu'exposée dans ce chapitre, présente toutefois le désavantage de traiter principalement des impacts du

développement économique sur les systèmes régionaux et urbains. En cela, elle ne permet pas de répondre de façon exhaustive à une des préoccupations théoriques de cette recherche : comment le développement économique *crée* la ville. Par ailleurs, l'approche de la régulation reste trop générale. Pour rendre compte des relations entre le développement économique et l'espace urbain, il nous semble nécessaire d'introduire des notions intermédiaires, comme celles de système productif urbain, de marché local du travail, ou de marché du logement. Autrement dit, une vision plus fine du développement urbain doit être fournie. Ceci fera l'objet du prochain chapitre. Pour donner une cohérence à ce travail, nous développerons un modèle qualitatif, comportant un petit nombre de variables, et les reliant les unes aux autres.

CHAPITRE 2

UN MODÈLE MULTIDIMENSIONNEL DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE URBAIN

"I claim here that industrialization as a generalized process of economic organization and social integration is the basis of modern urban development"

Allen J. Scott (1986, p. 35)

INTRODUCTION

Dans le chapitre précédent, nous avons analysé le développement des villes dans le cadre des dynamiques de développement économique. En suivant l'approche de la régulation, le développement économique peut être analysé de façon structurée, en distinguant des périodes longues de croissance et des phases de crises. Comme nous l'avons illustré dans notre synthèse de la littérature internationale sur la restructuration régionale et urbaine, le développement économique agit par différents canaux sur l'espace urbain : par l'évolution des normes de production ou de consommation, par l'action de l'État, etc.

Il est temps maintenant d'être beaucoup plus précis quant aux effets du développement économique sur les villes et également quant au rôle joué par la ville dans le développement économique. D'où la construction d'un modèle qualitatif de développement urbain, qui fait l'objet de ce chapitre. Ce modèle qualitatif vise à répondre, sur un plan théorique, à la question qui nous préoccupe dans cette dissertation : comment le développement économique produit et restructure la ville.

Ce chapitre comporte deux parties. Dans une première section, nous présentons les trois variables du modèle : système productif urbain,

population, et environnement construit de la ville (section 2.1). Selon nous, la notion de système productif urbain impulse la dynamique du développement urbain. C'est pourquoi nous consacrerons une large place à la construction de cette notion.

Ensuite, nous construirons les liens entre les trois pôles du modèle : relation du système productif à l'espace, relation d'emploi sur le marché du travail urbain, et relation de logement (section 2.2). La dynamique formée par ses trois relations est susceptible d'expliquer, sur un plan théorique, comment l'espace urbain est créé et restructuré par l'activité économique.

2.1. UN MODÈLE TRIPOLAIRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES VILLES

La conception générale de notre modèle obéit à deux règles. D'une part, comme l'indique la citation de A.J. Scott (1986) en ouverture de ce chapitre, nous pensons que, dans un système capitaliste, **l'activité de production organisée impulse la dynamique du développement des villes**. Le système productif urbain doit donc être au coeur du modèle. D'autre part, nous cherchons à développer **une approche multidimensionnelle de la dynamique économique urbaine**. C'est pourquoi nous ne limitons pas l'analyse aux effets de la dynamique productive sur l'espace urbain. La ressource humaine et l'espace urbain lui-même (environnement construit, structure spatiale et services urbains) jouent un rôle essentiel dans la dynamique du développement économique des villes. Au total, comme l'indique la figure 2.1, notre analyse économique de la ville va donc se déployer entre trois pôles.

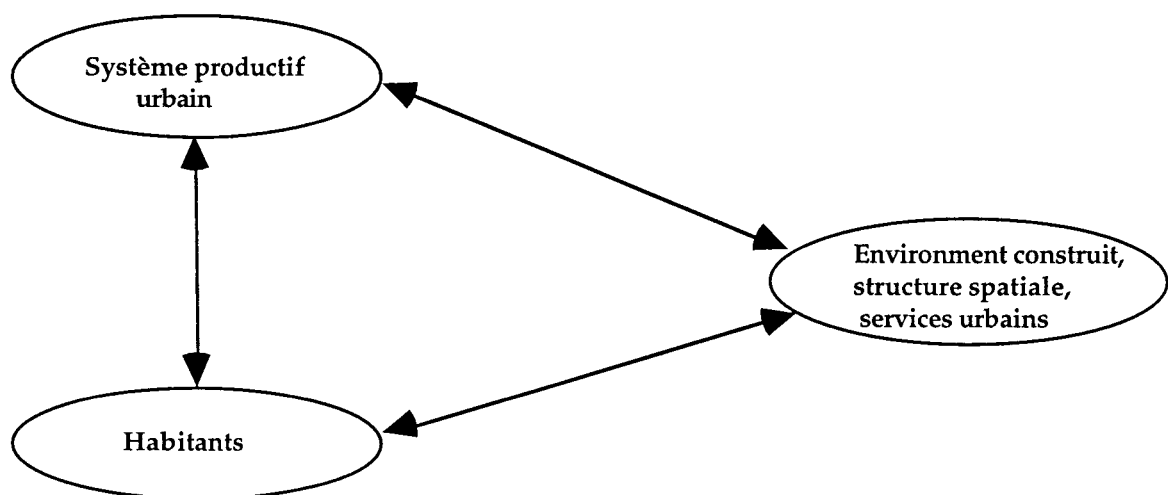


Figure 2.1 : Variables du développement économique urbain et relations entre elles

Chacun des pôles a des relations avec les deux autres, ce qui se traduit sur l'image par trois flèches à double sens. Nous donnerons d'abord quelques indications sur les variables induites du modèle de développement urbain - les habitants et la ville - avant de détailler la notion de système productif urbain, qui est au coeur de ce modèle.

Dans un système économique capitaliste, on peut considérer que les **habitants** d'un espace géographique donné constituent principalement, d'un côté, une offre de travail salarié et, de l'autre, une demande de biens et services. A la base, il faut examiner la taille de cette population, sa croissance naturelle et les phénomènes migratoires. Sur le versant offre de travail, il faut s'intéresser au niveau de formation et, par ailleurs, examiner la solvabilité de la demande de biens, qui s'inscrit à l'intérieur de normes de consommation. Quant à l'ensemble formé par l'environnement construit, la structure spatiale et les services urbains, il constitue la **ville** au sens étroit du terme, tel qu'utilisé dans certaines disciplines (notamment en architecture ou en aménagement urbain). Notre contribution d'économiste sera d'expliquer comment les évolutions de la ville sont reliées aux variations des deux autres pôles.

Le **système productif urbain** est la variable centrale de ce modèle de développement urbain. Son évolution gouverne en grande partie les variations des autres pôles. En particulier, l'essor du système productif urbain est susceptible de provoquer le gonflement de la population urbaine (par attraction de population active) et de provoquer l'expansion spatiale de la ville. Avant de présenter, à la fin du chapitre, la dynamique de ce modèle, nous voulons, dans cette section, construire la notion de système productif urbain (section 2.1.1). Ensuite, nous en examinerons les principes d'organisation industrielle (section 2.1.2).

2.1.1. Vocabulaire du développement régional et définition du système productif urbain

Pour construire la notion de système productif urbain, nous partirons du niveau le plus désagréé - l'établissement -, pour remonter au niveau d'une organisation productive insérée dans et produisant l'espace urbain. Dans cette démarche, nous nous inspirons de la terminologie du développement régional élaborée par A.J. Scott et M. Storper (1992, pp. 5-9), dont la section 2.1.1.1 constitue une synthèse.¹ Par certains de leurs travaux (e.g. Scott, 1988b ; Storper et Scott, 1989), A.J. Scott et M. Storper se rattachent

¹ Ce texte de A.J. Scott et M. Storper a été présenté à une conférence en Suisse en 1990, traduit en français et publié dans *Espaces et sociétés* en 1992, et également publié en anglais en 1992. Nous avons préféré nous référer à cette dernière version, plutôt qu'au texte en français, car si "traduire, c'est trahir", autant "trahir" soi-même, de façon consciente.

partiellement au courant de recherche qui a promu, au cours des années 80, le district industriel comme forme canonique d'organisation productive. Cependant, leur contribution de 1992 vise à analyser une réalité beaucoup plus large que celle des districts industriels. Il nous semble donc possible d'utiliser leurs conceptions de l'organisation industrielle et de la localisation, et même de l'urbanisation, pour construire la notion générale de système productif urbain (section 2.1.1.2).

2.1.1.1. Un nouveau vocabulaire du développement régional

Au niveau le plus élémentaire, tout système de production capitaliste peut être vu comme un ensemble d'**usines** ou **établissements** - unités individuelles d'activité économique utilisant différentes combinaisons de facteurs capital et travail. Un **secteur** rassemble des établissements fabriquant des produits appartenant à une même famille (chaussure, électronique). Un ou plusieurs établissements composent une **entreprise**, définie comme une unité de propriété. Une entreprise peut chevaucher différents secteurs et avoir des établissements dans des lieux de localisation distincts.

D'autre part, tout établissement a des liens avec d'autres établissements, sous la forme de flux d'intrants et d'extrants matériels, d'échanges monétaires, de relations de sous-traitance, d'échanges d'informations, et d'autres types de transactions. Nous analyserons plus loin ces liens et leurs implications en termes de localisation, et donc d'urbanisation. Pour l'instant, il convient de dire que lorsque des ensembles d'établissements sont liés par des noeuds particulièrement denses d'interrelations, ils forment un **complexe**, c'est-à-dire un réseau d'unités de production fonctionnellement interdépendantes. Un complexe donné peut être ou ne pas être concentré, au plan de sa localisation, dans un espace géographique, mais lorsqu'il l'est (ou si une partie importante l'est), on l'appellera **agglomération**, c'est-à-dire un ensemble concentré spatialement d'établissements interreliés. Enfin, une **région** correspond à toute agrégation territoriale d'établissements qui partagent une même trajectoire de développement ; selon A.J. Scott et M. Storper (1992, p. 5), ceci "impliquera souvent une forme générale de coordination et de gouvernance au niveau de ce territoire". Ce terme de gouvernance désigne des formes de coordination d'activités économiques assurées par l'État, ou par le secteur

privé - par exemple des associations d'entrepreneurs, sectorielles ou à base régionale.

2.1.1.2. Définition du système productif urbain

En combinant les concepts définis par A.J. Scott et M. Storper, nous pouvons aboutir à la notion spécifique de **système productif urbain (SPU)**. Le SPU d'une zone géographique comprend l'ensemble des établissements qui y sont localisés. Nous préciserons dans un instant la nature et l'intensité des rapports que les établissements ont entre eux, mais il convient d'abord de situer la notion de SPU par rapport aux termes de vocabulaire proposés par A.J. Scott et M. Storper. Trois précisions peuvent être apportées. **Premièrement, le SPU correspond en grande partie, mais à une échelle spatiale inférieure, à la notion de région de Scott et Storper : le SPU est une ensemble localisé d'établissements dont un grand nombre partagent une même trajectoire de développement.** Mais, par différence avec la notion de région, l'existence d'une forme de coordination est ténue. Ceci peut s'expliquer par le fait que le SPU se situe à un niveau spatial inférieur. Cependant, il nous semble aussi que la conception de Scott et Storper est marquée par le contexte des années 1980/90, avec la montée de la gouvernance des régions dans la plupart des pays développés (avec des exceptions notables, comme la Grande-Bretagne). En revanche, leur hypothèse pourrait être infirmée dès lors qu'on examine d'autres époques, notamment la période 1945-73, où - s'agissant de la sphère publique - l'action de développement d'un État centralisé contrariait l'affirmation institutionnelle des régions et autres collectivités locales, particulièrement en Europe (cf. Moulaert et Demazière, 1996). Et en ce qui concerne les entreprises, celles-ci avaient plutôt à l'époque un comportement de prédateur des ressources locales (Veltz, 1993).

Deuxièmement, le SPU peut constituer ou non une agglomération (c'est-à-dire un ensemble concentré spatialement d'établissements interreliés), selon que les établissements locaux auront un plus ou moins grand nombre d'interrelations, proportionnellement à leurs échanges avec des établissements situés hors de la localité. Il semble que cette proportion sera d'autant plus grande que les établissements considérés appartiendront à un même secteur, ou à un petit nombre de secteurs complémentaires. Ce cas de figure correspond au district industriel marshallien (cf. Becattini, 1992 ;

Garofoli, 1992) ou à la notion plus large de système productif localisé (Colletis et alii, 1990), qui englobe les concentrations industrielles de la Troisième Italie, les concentrations industrielles du Bade-Wurtemberg et certaines zones d'industrialisation diffuse françaises.² Selon sa diversité sectorielle, un SPU pourra présenter une image fort différente.

Troisièmement, il faut qu'il soit clair qu'un SPU peut être composé pour partie, voire entièrement, d'établissements contrôlés par des entreprises extérieures à l'espace géographique considéré. Sur ce point, notre conception du système productif urbain se démarque aussi de la notion de district industriel. Mais la littérature sur les districts permet de comprendre que l'aspect légal de la propriété des établissements a des incidences importantes sur le développement économique et social de l'espace considéré. Comme G. Becattini (1992, pp. 36-37) le souligne lui-même, "[d]ans le district, à l'inverse de ce qui se passe dans d'autres types d'environnements, comme par exemple les villes manufacturières, il tend à y avoir osmose parfaite entre communautés locales et entreprises". Plus le SPU s'éloignera du modèle du district, plus les aspects informels de diffusion du développement (entrepreneuriat, capacité d'innovation) risquent d'être faibles.

Pour affiner la notion de SPU, que nous proposons, il faut encore préciser :

- (i) ce qu'est une entreprise et comment elle fonctionne ;
- (ii) la nature et l'intensité des rapports que les établissements et entreprises ont entre eux, au sein du SPU ;
- (iii) les tendances de localisation du SPU ;
- (iv) comment la naissance et la croissance d'un SPU provoque et oriente le développement de la ville.

Les deux premiers éléments seront analysés dans la section qui vient. Les deux suivants, qui concernent les relations entre le pôle "système

² G. Becattini (1992, pp. 36-37) définit le district industriel comme "une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné". C. Courlet (1994, p. 17-18) définit le système productif localisé comme "une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels. Les entreprises entretiennent des relations entre elles et avec le milieu socio-économique d'insertion. Ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises".

productif" et le pôle "ville" dans notre modèle seront traités ultérieurement, dans la section 2.2.1.

2.1.2. L'organisation industrielle du système productif urbain

Pour analyser l'organisation industrielle du système productif urbain, il est utile de considérer l'agent économique de base du SPU : l'entreprise. Il nous faut ici noter que les fondateurs de l'approche de la régulation n'ont pas élaboré de théorie de l'entreprise. Tout juste peut-on dégager de leurs travaux, comme B. Coriat l'a fait rétrospectivement, un "concept implicite d'entreprise fordienne" (Coriat, 1991, pp. 52-54). Selon cet auteur, l'entreprise est le lieu (i) d'un antagonisme capital/travail ; (ii) d'une organisation du travail spécifique ; (iii) de la production en grandes séries ; (iv) d'une contractualisation spécifique, le *collective bargaining* ; (v) de fabrication de normes et de standards. Cette définition s'oppose à la conception néoclassique de la production comme résultant d'une simple combinaison de quantités de capital et de travail.

Dans l'optique de la construction de notre modèle, l'essai de B. Coriat est insuffisant, car sa définition de l'entreprise s'applique dans sa totalité à *une* période de l'histoire du capitalisme (les années 1920-70). Autrement dit, elle est aussi connotée historiquement que la définition par A.J. Scott et M. Storper de la "région". Il nous faut donc utiliser une conception à la fois plus large et plus précise de l'entreprise. Comme A.J. Scott (1988a), nous nous référerons alors à la définition de R. Coase (1937), qui s'oppose aussi à la conception néoclassique de la production (section 2.1.2.1). Puis, nous enrichirons cette notion des remarques institutionnalistes de G. Hodgson (1988) (section 2.1.2.2).

2.1.2.1. La division du travail au sein de la firme et entre les firmes

A.J. Scott (1988a, p. 29) définit la firme comme "un amalgame dynamique de processus de travail interreliés, mais également séparés au sein d'une division technique du travail, et coordonnés par une autorité entrepreneuriale". Dans ce cadre, la logique de la division technique du travail peut être approchée au moyen des travaux de A. Marshall (1890,

1919). La division technique du travail obéit au principe de maximisation à la fois des économies internes et externes (Scott et Storper, 1992). Les économies internes sont les mécanismes de baisse des coûts qui s'exercent à l'intérieur de l'établissement ou de l'entreprise, tandis que les économies externes fonctionnent à l'extérieur de l'unité économique considérée. Ces deux types se subdivisent en économies d'échelle et économies de variété (figure 2.2).

Économies	d'échelle	de variété
internes	dépendent du niveau quantitatif de production de la firme/de l'établissement (varient dans le même sens)	dépendent de la variété des différentes tâches assurées au sein de la firme/de l'établissement (varient dans le même sens)
externes	dépendent du nombre de producteurs au sein du complexe/de l'agglomération (varient dans le même sens)	dépendent de la variété des producteurs au sein du complexe/de l'agglomération (varient dans le même sens)

Figure 2.2 : La genèse des économies internes et externes d'échelle et de variété
(Source : basé sur Scott et Storper, 1992, p. 7)

Cette figure peut être lue en lignes ou en colonnes. Selon la première colonne, les économies d'échelle sont le résultat d'une augmentation du niveau quantitatif de production au sein d'une entreprise ou d'un établissement (économies internes). Il y a économies d'échelle externes lorsque le nombre de producteurs du même bien augmente. La deuxième colonne indique que les économies internes de variété sont liées au nombre croissant d'activités productives réalisées au sein d'une entreprise ou d'un établissement. Les économies externes de variété augmentent avec la diversité des producteurs au sein du complexe ou de l'agglomération considérés.

En économie capitaliste, la recherche d'économies d'échelle et de variété gouverne l'organisation de la production. Ceci vaut pour la division technique du travail, interne à l'entreprise, comme pour la division sociale du travail, qui prend en compte les relations entre des établissements possédés par des propriétaires indépendants (Scott, 1988a, p. 29). La division technique du travail peut ainsi être vue comme un ensemble de

transactions internalisées et coordonnées par l'autorité managériale. Par ailleurs, chaque entreprise entre en transaction avec d'autres firmes, et l'ensemble de ces transactions forme la division sociale du travail (Scott, 1988a, p. 34).

Mais qu'est-ce qui détermine qu'une entreprise internalise ou externalise une partie du processus de production ? R. Coase (1937) a répondu à cette question, en considérant que

"une entreprise tendra à s'agrandir jusqu'à ce que les coûts d'organisation de transactions supplémentaires en son sein deviennent égaux au coût de réalisation de cette même transaction par le biais d'un échange sur le marché, ou aux coûts d'organisation dans une autre entreprise" (p. 145).

C'est pourquoi, comme Scott et Storper (1992) le soulignent, les économies internes peuvent s'externaliser, et, réciproquement, les économies externes être internalisées. En cas de désintégration horizontale (situation dans laquelle les établissements produisant un type de bien deviennent plus petits et plus nombreux), les économies internes d'échelle se transforment en économies externes. Et la désintégration verticale (prolifération de producteurs spécialisés et interdépendants), transforme les économies internes de variété en économies externes. Au total, Scott et Storper aboutissent à une typologie des systèmes de production, selon leurs niveaux d'économies internes et externes (figure 2.3).

		Économies internes	
		basses	élevées
Économies externes	basses	Atelier isolé	Industrie de processus
	élevées	Réseau de production désagrégé	Système d'assemblage à large échelle

Figure 2.3 : Typologie des systèmes de production, selon leurs niveaux d'économies internes et externes

(Source : Scott et Storper, 1992, p. 8)

La désintégration verticale - correspondant sur la figure à une organisation industrielle en réseau - tendra à se produire quand les coûts de transaction internes excèdent les coûts de recours au marché. A.J. Scott

(1988a, p. 37) cite trois situations remarquables. Le premier cas de figure est celui où les marchés finaux sont extrêmement incertains. Cette incertitude est susceptible de se propager en amont, à travers la structure verticale de la firme, et de créer ainsi des erreurs dans l'allocation des ressources. La solution pour l'entreprise est alors de sous-traiter une partie de ses tâches de production. Une deuxième situation est celle où la production d'un bien particulier ne peut s'accompagner d'économies d'échelle que si le produit est proposé au même moment à plusieurs clients. Une troisième éventualité de désintégration verticale est probable lorsque des marchés du travail segmentés existent ou peuvent être créés.

Par rapport à ces situations, l'intégration verticale présente en quelque sorte une image inversée. L'intégration verticale tendra à se produire quand l'internalisation des coûts de transaction permet des économies substantielles dans la production. Selon Scott, qui suit ici O. Williamson, l'intégration verticale se produit particulièrement lorsque des "échecs du marché" (*market failures*) sont inévitables, notamment lorsque des informations cruciales sont réparties de façon inégale entre les parties en transaction, lorsque des événements coûteux sont susceptibles de se produire, et dans le contexte d'une impossibilité à prévoir l'avenir. Un autre cas de figure est celui où les transactions portent sur des savoir-faire propres aux entreprises ou sur des technologies complémentaires (Scott, 1988a, p. 36).

La question de la dynamique spatiale des systèmes productifs intégrés ou désintégrés verticalement et, plus généralement, le problème du rapport à l'espace du système productif urbain, seront examinés dans un prochain développement de ce chapitre (section 2.2.1). Auparavant, il nous faut reconnaître que la présentation faite ci-dessus fait trop appel au principe de rationalité économique. Il convient d'enrichir la notion de SPU par une lecture institutionnaliste.

2.1.2.2. Approche institutionnaliste de l'entreprise et du système productif urbain

Tout d'abord, le système productif présenté plus haut ne fait que présenter des *possibilités* de configurations productives et spatiales. Comme le soulignent Scott et Storper (1992, p. 9), ces possibilités ne prendront leur pleine expression que lorsqu'elles sont insérées dans des systèmes technologiques et institutionnels particuliers, différents suivant la période historique et l'espace géographique considérés. Selon Scott et Storper, ces systèmes incluent :

- (i) un état donné de la technologie ;
- (ii) des marchés du travail et des relations industrielles ;
- (iii) des normes et des cultures managériales ;
- (iv) des structures de marché et des formes de concurrence ;
- (v) des institutions de régulation au niveau sectoriel, régional, national et international.

Mais on peut aller plus loin, en critiquant la conception de l'entreprise comme résultant d'un calcul de coûts de transaction. C'est ce que fait G. Hodgson (1988), dans un chapitre qu'il consacre au marché et à l'entreprise, et sur lequel sont basés les trois paragraphes ci-dessous.

Si, comme l'affirme R. Coase, la firme existe parce qu'elle génère des coûts de transaction moindres, il faut se demander quelle est la base du calcul de ces coûts. Sur le marché, des normes perceptibles par tous - les prix - permettent un calcul plus ou moins rationnel. Mais, à l'intérieur de la firme, il n'y a rien de comparable. En réalité, "le calcul rationnel des coûts devient de moins en moins opérationnel à mesure que l'on s'éloigne des institutions du marché" (Hodgson, 1988, p. 206).

R. Coase et ses suivants supposent que l'entreprise se constitue en réponse à une insuffisance du marché, mais qu'elle fonctionne de façon analogue au marché. Or, comme y insiste G. Hodgson, il y a deux différences importantes entre la firme et le marché. Premièrement, le marché crée et légitime des normes résultant des interactions d'intervenants relativement autonomes, qui ne sont pas liés par des relations à long terme. En revanche, l'entreprise engendre d'autres conventions et règles, sur une base plus permanente. Deuxièmement, les normes et conventions du marché s'attachent à la fixation des prix. Par contre, à l'intérieur de la firme, il n'y a

pas d'expression claire, unique et quantitative d'une norme de prix à laquelle les acteurs pourraient se reporter. Hodgson conclut que "[l]a fonction de la firme n'est donc pas seulement de minimiser les coûts de transaction, mais de fournir un cadre institutionnel à l'intérieur duquel le calcul même des coûts est, dans une certaine mesure, supplanté" (Hodgson, 1988, p. 207). La nature de l'entreprise est de reproduire et de développer des habitudes et des routines, qui constituent une alternative au calcul rationnel du profit et des pertes. Cette fonction essentielle est développée pour protéger l'activité productive des marchés, qui sont soumis à des mouvements rapides et imprévisibles, donc destructeurs. Pour résumer,

"dans un monde d'incertitude, où le calcul de probabilités est impossible, les règles, les normes et les institutions [produites par l'entreprise] jouent un rôle fonctionnel, en formant un socle pour les décisions, les attentes et les convictions. Sans ces "rigidités", sans la routine sociale et les habitudes qui permettent de les perpétuer, (...) il serait impossible pour un agent de prendre des décisions raisonnables et d'agir" (Hodgson, 1988, p. 205).

Une autre critique par Hodgson de la théorie des coûts de transaction consiste à observer que les entreprises cherchent à repousser les frontières du marché, non seulement en internalisant certaines activités, mais en procédant à des transactions hors-marché avec d'autres firmes. Comme l'avait déjà dit G.B. Richardson (1972, p. 883 ; cité par Hodgson), les firmes ne sont pas "des îlots de coordination planifiée dans un océan de relations marchandes". Plutôt que de se rendre sur le marché pour y réaliser des transactions ponctuelle, les entreprises pourront procéder à des échanges de biens ou de ressources, en mobilisant des liens de confiance, de loyauté ou d'infériorité. Ainsi, **un système productif urbain ne se résume pas aux relations marchandes entre entreprises, mais comprend également des échanges hors-marché.**

2.2. LES RELATIONS ENTRE LES PÔLES DU MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT URBAIN

Après avoir présenté les trois pôles de notre modèle de développement urbain, nous devons maintenant analyser les relations entre ces pôles. Nous examinerons successivement la relation entre le système productif urbain et l'espace urbain (section 2.2.1), la relation d'emploi (section 2.2.2) et la relation entre les ménages et la ville (section 2.2.3).

2.2.1. Les relations entre le système productif urbain et l'espace urbain

Dans cette sous-section, nous cherchons à analyser trois phénomènes : (i) le comportement de localisation des entreprises ; (ii) les règles de croissance du SPU, c'est-à-dire comment d'autres entreprises sont attirées dans l'orbite d'une première entreprise localisée ; (iii) comment, entraînée par la croissance du SPU, la ville se développe. Ces trois phénomènes, qui se déroulent successivement, constituent autant d'étapes dans le raisonnement. Nous les traiterons donc l'un après l'autre.

2.2.1.1. Théorie de la localisation des entreprises et des établissements

Pourquoi une firme (ou un établissement) se localise-t-elle à un endroit précis dans l'espace, en dehors même de la présence de toute autre entreprise ? Est-elle sensible à la présence de matières premières ? À l'accessibilité du site de production ? Aux caractéristiques de la main d'oeuvre ? Ces questions font l'objet de la théorie de la localisation, branche commune à l'économie spatiale et à la géographie industrielle, et dont les pères fondateurs sont J.H. Von Thünen et A. Weber (cf. Ponsard, 1958). Depuis, l'économie spatiale a bien évolué et de nombreuses théories de la localisation se sont inscrites en rupture (ou en continuité partielle) avec les travaux fondateurs (cf. Lipietz, 1977 ; Aydalot, 1980 ; Massey, 1984 ; Scott, 1988a ; Storper et Walker, 1989).

Jusqu'à présent, nous nous sommes fortement inspirés, pour construire notre modèle, des travaux théoriques de l'école californienne de géographie économique (A. Scott, M. Storper, R. Walker,...). Nous avons aussi souligné que, bien que raisonnant en termes généraux, ces auteurs cherchaient à construire une grille d'analyse applicable avant tout aux "nouveaux espaces industriels". Mais la plupart des villes ne peuvent pas être assimilées à des nouveaux espaces industriels (voir, supra, le chapitre 1, section 1.2.2). De plus, nous cherchons ici à analyser le développement urbain dans sa généralité. Idéalement, il nous faudrait pouvoir expliquer pourquoi une firme se localise à un endroit précis dans l'espace, en dehors même de la présence d'une autre entreprise. Chez M. Storper et R. Walker (1989), cette question ne trouve pas de réponse : "les industries sont capables de créer leurs propres conditions de croissance là où il le faut, en faisant venir à elles les facteurs de production, ou en suscitant la naissance de sources de ces facteurs là où elles n'existaient pas auparavant" (Storper et Walker, 1989, p. 71).

Cette position extrême de M. Storper et R. Walker exprime leur rejet - justifié, à notre avis - des analyses wéberiennes. Il n'en reste pas moins qu'on peut trouver dans leur point de vue "des accents quasi-nietzschéens" (Benko et Lipietz, 1992a, p. 26). Notre objectif sera donc, dans un premier temps, de remonter aux sources de la théorie de la localisation industrielle, pour entreprendre une brève critique de la conception de A. Weber (1909). Ceci fait, nous nous tournerons à nouveau vers Storper et Walker (1989). En vue de pouvoir d'expliquer le processus de localisation des firmes dans l'espace, en dehors même de la présence d'une autre entreprise, nous enrichirons leurs conceptions par des emprunts limités à E. Hoover (1948, 1968).

Alfred Weber est généralement considéré comme le premier auteur à avoir formulé, en 1909, une théorie générale de la localisation industrielle. Selon lui, l'espace économique présente trois caractéristiques. Tout d'abord, de nombreuses matières premières ont une localisation spécifique. Ensuite, les marchés finaux sont localisés en certains points ; ici, tout en suivant une trajectoire autonome, Weber pose certaines hypothèses communes dans l'économie néoclassique : la concurrence est pure et parfaite, il existe une multitude d'acheteurs et de vendeurs et ceux-ci n'ont pas de pouvoir de marché. Cependant, il ne se rattache pas à l'économie néoclassique. Sa troisième hypothèse est que les ressources en facteur travail sont, comme les

matières premières, localisées. En revanche, l'espace est implicitement uniforme sur le plan culturel, politique et même physique, puisque ces variables ne sont pas prises en compte. Or, dans les faits, elles exercent des pressions considérables.

Sur l'espace ainsi défini, les activités économiques se localisent au terme d'un calcul individuel. La firme cherche principalement à minimiser ses coûts de transport : ceux des biens intermédiaires intervenant dans le processus de production comme ceux du produit à acheminer vers sa destination finale. Ensuite interviennent la minimisation des coûts de la main-d'oeuvre et les économies d'agglomération.

La conceptualisation de Weber a exercé une grande influence en économie spatiale. Après sa traduction dans un langage marginaliste, diverses améliorations du modèle initial ont été proposées. Mais le schéma wéberien a aussi été critiqué sur bien des points (cf. Mérenne-Schoumaker, 1991, p. 137). Le plus grave défaut de la théorie wéberienne est sans doute d'être "une projection de l'économie pure dans le domaine spatial, élaborant des lois abstraites, mécaniques, indépendantes de tout système économique" (Ponsard, 1958, pp. 25-26). Ceci rend à la fois les applications empiriques difficiles et tout enrichissement analytique - d'un point de vue historique ou institutionnel -, impossible. C'est pourquoi M. Storper et R. Walker (1989, p. 71) jugent la conception wéberienne - originale ou améliorée - tout simplement fausse. Pour eux, ce modèle donne l'image d'un comportement spatial des unités économiques *fortement contraint* par les marchés, les systèmes de transport et les ressources localisées en matières premières. Au contraire, Storper et Walker utilisent l'image du "saut de grenouille", pour exprimer l'idée que de nouveaux établissements, firmes ou industries, montrent une certaine capacité à s'implanter loin des foyers antérieurs d'accumulation, dans des régions nouvelles, ou dans des bassins industriels en déclin apparent. Dans l'esprit de Storper et Walker, ceci est surtout vrai des industries en forte croissance. Mais, dans leur démonstration, les deux auteurs développent des concepts applicables à la démarche générale de localisation.

Storper et Walker considèrent que chaque établissement, firme ou industrie peut être caractérisé par ses "spécifications de localisation" (*locational specifications*). Ce terme a un double sens. D'une part, il comprend les facteurs de localisation sur lesquels Weber mettait l'accent :

des besoins différenciés en ressource humaine employable, en matières premières et en consommateurs. Selon les sites considérés, ces besoins pourraient être satisfaits plus ou moins facilement, et à un coût plus ou moins élevé. D'autre part, les relations (*linkages*) des établissements aux autres activités de production jouent un rôle - plus important que les facteurs wéberiens - dans les spécifications de localisation. Chaque unité du système industriel a une certaine structure input-output, source de besoins qui peuvent être plus ou moins bien satisfaits, suivant les localisations considérées.

Un établissement, une firme, ou une industrie, ont également des "aptitudes de localisation" (*locational capabilities*). Autrement dit, dans une localisation donnée, ces entités ont une certaine capacité à s'assurer la présence de ce qui est nécessaire à leur fonctionnement : ressource humaine employable, fournisseurs, consommateurs. En statique, cela signifie la capacité à payer les fournitures et le travail, et à conserver sa part de marché, ce qui renvoie aux coûts de production, au taux d'exploitation et à la qualité du produit. En dynamique, les choses deviennent plus complexes ; l'"aptitude de localisation" dépend de l'évolution technologique, du taux d'investissement, de la rationalisation du travail,...

Comme les industries en forte croissance ont des "aptitudes de localisation" assez élevées (ne serait-ce que par leur forte rentabilité), elles voient s'ouvrir devant elles des "fenêtres d'opportunités de localisation" (Scott et Storper, 1987 ; cités par Storper et Walker, 1989). En ce qui concerne les autres industries, on peut supposer que celles-ci opèrent dans le cadre de leurs spécifications de localisation. Ici, comme nous l'avons vu, les relations des établissements aux autres activités de production jouent un grand rôle. C'est pourquoi l'organisation économique des villes donne l'image d'une grande interdépendance des activités. Mais ceci ne signifie pas que des systèmes productifs urbains puissent naître et se développer à n'importe quel point de l'espace géographique. Comme l'avait noté E. Hoover (1948, 1968), certains types de localisation d'activités ne sont pas déterminés par la localisation des autres activités. Premièrement, pour certaines activités, les caractéristiques physiques des sites naturels sont essentielles. C'est notamment le cas des activités portuaires, aéroportuaires, ou balnéaires. Deuxièmement, lorsque l'activité considérée requiert un contact important avec le monde extérieur (au delà du marché local), la localisation pourra se faire à proximité des terminaux d'activités de transport. Comme il y a de

grandes économies d'échelle dans le transport interrégional, comme dans la manutention des marchandises, les portes d'entrée de la zone urbaine vers le monde extérieur (et en provenance de celui-ci) ont tendance à orienter fortement la localisation des autres activités.

E. Hoover considère que la minimisation des coûts de transport conduira les entreprises à se localiser non seulement à proximité des matières premières ou des marchés (comme le formulait A. Weber), mais en position intermédiaire, aux points de transbordement et de rupture de charge. Il montre que l'optimum peut se trouver en ces points. Ceci est intéressant et ouvre la voie à une explication de certains schémas de localisation industrielle dans des époques où les coûts de transport étaient relativement élevés. Dans la deuxième moitié du XIXe siècle, par exemple, s'est produit un phénomène d'industrialisation des grands ports européens (voir le chapitre 3, section 3.2.2). Ceci ne signifie pas que les coûts de transport aient été le facteur dominant de localisation à cette époque ; il nous faudra aussi tenir compte de la disponibilité locale de capitaux, de main d'oeuvre, etc.

Pour résumer, les unités économiques, pour remplir leurs fonctions (la production et l'écoulement sur le marché), nouent en permanence avec d'autres entreprises des relations d'achat et de vente, d'échange d'information,... On constate aussi parfois que lorsqu'une entreprise se localise, d'autres entreprises sont attirées dans son orbite. Cela s'explique par le comportement des firmes à minimiser les coûts de transaction, c'est-à-dire à faire jouer les économies externes d'échelle et de variété. C'est pourquoi, comme le souligne A.J. Scott (1988a, p. 45), l'unité pertinente d'analyse de la localisation n'est pas l'entreprise ou l'établissement, mais le système productif, entendu comme un ensemble d'entreprises interreliées.

2.2.1.2. La constitution du système productif urbain

La localisation d'une ou plusieurs entreprises selon une logique wéberienne peut être à l'origine de la création d'un système productif urbain. Mais la croissance de ce système productif correspondra à une autre logique : celle de la minimisation des coûts de liaison entre les entreprises, en interaction avec la structure de ces entreprises (Scott, 1988a, p. 48). Pour

rendre compte de ce phénomène, nous nous inspirons du chapitre 4 du livre de A.J. Scott (1988a, pp. 44-59).

Les relations entre entreprises ont un coût dans la mesure où : (i) un contact interpersonnel ou un échange d'information ont lieu ; et/ou (ii) un flux physique se produit. Il s'agit donc notamment de coûts de transport et de transaction. Ces coûts sont fonction directe de la distance entre les entreprises concernées, mais la forme précise de la fonction dépend des économies d'échelle internes au processus de transport. De plus, les coûts de transport sont affectés par quatre autres éléments. Premièrement, ils décroissent si les marchandises ou l'information à transporter peuvent être standardisées au niveau de la forme, du poids, de la substance, etc. Deuxièmement, si les liaisons inter-entreprises sont récurrentes et stables dans le temps et l'espace, leur coût peut être abaissé. Troisièmement, certaines transactions entre entreprises impliquent des spécifications précises du produit qui sera acheté, et requièrent donc des contacts en face à face qui peuvent avoir un coût élevé en termes de communication et de transport. Quatrièmement, le face à face (et son coût) intervient encore plus lorsque la transaction entre les entreprises est immatérielle (par exemple, l'activité de conseil).

Ces différents aspects des coûts de liaison ont des conséquences pour la création et le développement de systèmes productifs urbains. A.J. Scott présente ici deux situations opposées. Lorsque les liaisons inter-entreprises sont relativement petites, non standardisées, instables, et nécessitent des contacts personnels, elles entraîneront généralement un coût d'échange physique élevé avec la distance. On peut donc s'attendre à ce que des entreprises de petite taille et ayant des productions variables tendent à se localiser près de leurs partenaires industriels principaux. D'un autre côté, lorsque les liaisons sont relativement grandes, standardisées, stables, et faciles à gérer, elles entraîneront généralement un coût d'échange physique peu élevé avec la distance. Ceci implique que de grandes entreprises ayant une structure input-output stable pourront se détacher de leurs partenaires et, éventuellement, se localiser à une grande distance d'eux.³

³ Scott ajoute que les coûts de transport et de communication ont décliné continûment depuis (au moins) la deuxième moitié du XIXe siècle. Ainsi, les entreprises ont pu au cours du XXe siècle se libérer, dans une certaine mesure, de leur contrainte de localisation à proximité de leurs partenaires de production (cf. le chapitre 5, section 5.2).

Il nous faut également examiner le rôle des économies d'agglomération dans la croissance du système productif urbain. A. Weber (1909) évoquait déjà une notion de "forces d'agglomération", mais celle-ci reposait sur un raisonnement partiel. En revanche, E. Hoover (1948) a classé les facteurs d'agglomération comme suit :

- (a) économies d'échelle internes à la firme, intervenant à la suite de l'élargissement de l'échelle de production dans une localisation donnée ;
- (b) économies de localisation pour toutes les firmes d'un même secteur d'activité ayant la même localisation ;
- (c) économies d'urbanisation pour toutes les activités ayant une même localisation, correspondant à l'élargissement de la taille économique totale (population, revenu, production, ou richesse).

D'autres analyses (par exemple, Henderson, 1983) ont distingué des économies de localisation, c'est-à-dire des économies d'agglomération liées à l'organisation de l'industrie considérée, et des économies d'urbanisation, économies d'agglomération liées à l'échelle urbaine. F. Moulaert et F. Djellal (1995, pp. 4-5) considèrent que les entreprises se localisant dans des villes "recherchent la proximité et un accès facile aux actifs et aux marchés, selon une logique économique qui vise à minimiser les coûts de transport, de communication et de transaction, tout en s'assurant en même temps une échelle de marché et un approvisionnement suffisants".

Le système productif urbain présente à la fois une capacité à croître, par augmentation de la productivité engendrée par la division du travail et à s'agglomérer dans l'espace, en raison des coûts de transport, mais aussi du besoin de face-à-face dans certaines transactions. A la suite de cette croissance, des travailleurs sont attirés - ce qui fait intervenir la relation d'emploi. Et des quartiers sont construits - par le biais de la relation de logement.

2.2.2. Le lien entre le système productif urbain et la population : la relation d'emploi sur le marché du travail urbain

Du point de vue de la création de nouveaux espaces urbains, le lien le plus évident entre le système productif urbain et la population est celui de la relation d'emploi. Tout système productif exprime une demande pour un certain volume de travail. De l'autre côté, la population locale représente une offre potentielle de travail, qui a aussi des caractéristiques qualitatives.

Dans la sous-section précédente, nous avons vu, à la suite de Scott, qu'une théorie de la localisation est inséparable d'une considération de l'organisation industrielle. Nous soutiendrons maintenant que les ressources humaines ont une importance fondamentale pour expliquer les dynamiques industrielles localisées. Ce point de vue est notamment défendu par M. Storper et R. Walker (1983, 1989), F. Moulaert (1987), H. Goldstein (1978) ou J. Peck (1989). M. Storper et R. Walker estiment ainsi que dans les théories de la localisation il faut réévaluer le rôle des ressources humaines mobilisables (terme que nous proposons pour traduire leur notion de "*labor*"). Ils s'efforcent de construire une théorie de la localisation donnant sa juste place au facteur travail (Storper et Walker, 1989, pp. 154-82). Cette théorie regroupe quatre sous-modèles, portant respectivement sur : (i) le développement sectoriel inégal ; (ii) les relations de production ; (iii) la relation d'emploi (*labor exchange*) ; et (iv) la reproduction du travail. S'agissant de la relation d'emploi, ils écrivent que :

"nous devons [la] disséquer (...) avec soin, en abordant des aspects de cette relation tels que son caractère non marchand, sa disponibilité dans l'espace, les demandes technologiques distinctes des diverses industries, le fonctionnement du marché du travail, la participation des travailleurs au sein de l'atelier, et le caractère contradictoire de l'emploi" (Storper et Walker, 1989, p. 154).

Ce programme de travail est extrêmement ambitieux et sa mise en oeuvre mériterait de très longs développements. Il nous semble qu'en conceptualisant toutes ces dimensions de la relation d'emploi, nous pourrions perdre de vue notre objectif dans cette sous-section : **comprendre comment la ressource humaine est mobilisée par le système productif dans un contexte urbain**. C'est pourquoi nous limiterons notre analyse à la combinaison de deux approches de cette question. D'une part, nous

résumerons le modèle de la relation d'emploi proposé par M. Storper et R. Walker (section 2.2.2.1). D'autre part, en vue de préciser les phénomènes du développement économique des villes, nous construirons la notion appropriée de marché du travail urbain (section 2.2.2.2). Enfin, nous examinerons la *dynamique* du marché du travail urbain (section 2.2.2.3).

2.2.2.1. La relation d'emploi

Le modèle de la relation d'emploi (*labor exchange model*) a été élaboré par M. Storper et R. Walker (1983, 1989). Dans sa dernière version (1989), il intègre notamment la théorie de la file d'attente, les théories de la segmentation du marché du travail, et, sous l'influence de F. Moulaert (1987), la littérature sur le rôle des institutions dans la relation d'emploi.⁴

Selon L. Thurow (1975), les employeurs peuvent ordonner les candidats aux postes de travail à pourvoir en fonction de leur productivité présumée et des coûts d'adaptation présumés, établissant ainsi une file d'attente. Manquant d'informations sur les candidats individuels, ils doivent utiliser des indicateurs indirects. Les individus sont classés en particulier selon leur niveau de formation.

"Pour la plupart des emplois industriels, cependant, les individus sont classés selon des critères s'appliquant à l'ensemble de la population, comme la race, le sexe, l'âge, l'apparence, des caractéristiques psychologiques, ou le QI [ajoutons un critère : l'adresse des candidats]. Ceci forme la base d'une discrimination systématique sur le marché du travail" (Storper et Walker, 1989, pp. 167-68).

Cependant, quelle que soit la façon dont les employeurs définissent la file d'attente, ils doivent s'adapter aux conditions réelles du marché du travail, à l'esprit de résistance des travailleurs et aux évolutions de l'économie. Le pouvoir théorique des employeurs est modifié par les concessions qui doivent être faites, en termes de salaires, de progression de carrière, etc. C'est ainsi que des segmentations du marché se constituent, avec des barrières solides entre elles.

⁴ Ce modèle inclut aussi des éléments, non examinés ici, de la théorie néo-classique de l'échange de travail, des approches sociologiques du procès de travail, des conceptions du développement inégal des secteurs et des analyses "radicales". Sur la compatibilité de ces différentes théories, voir l'appréciation de F. Moulaert (1987).

Storper et Walker soulignent que la "segmentation, avec ses effets sur la répartition des revenus, est une conséquence non intentionnelle du conflit entre capital/travail, à l'intérieur de conditions stratégiques définies socialement et techniquement" (1989, p. 171). Lorsque ces conditions se modifient (par exemple en raison d'une crise macroéconomique, mais aussi, éventuellement, par suite d'une moins grande compétitivité à l'intérieur d'un secteur industriel donné dans un pays donné), les segmentations établies sont remodelées et de nouvelles apparaissent.

Enfin, la relation d'emploi doit être envisagée dans un contexte institutionnel (au sens large du terme) (Moulaert, 1987, pp. 321-22). Cette perspective renforce l'impact de la dynamique de segmentation, à la fois en ce qui concerne l'offre et la demande de travail. Du côté de la demande, la segmentation est renforcée par les institutions informelles (les règles, les habitudes,...) et formelles (notamment publiques). F. Moulaert cite par exemple le cas d'institutions d'État mises en place pour réguler le rapport salarial, et qui peuvent finalement développer des actions dont la logique est en conflit avec les dynamiques et rationalités qui ont présidé à leur mise en place. Du côté de l'offre de travail, l'action publique agit indirectement (notamment par la politique d'éducation) et directement (des exemples étant les politiques d'immigration ou les systèmes d'indemnisation du chômage). De plus, le non codifié joue là aussi un rôle important.

Le modèle de la relation d'emploi est complexe. Nous devons maintenant le replacer dans le contexte géographique de la ville. Nous définissons d'abord la notion de marché du travail urbain, en nous référant à un texte important de D. Harvey (1984). Ensuite, nous examinons comment le marché du travail urbain est transformé par les évolutions de l'offre et de la demande de travail.

2.2.2.2. Définition et caractéristiques du marché du travail urbain

En première analyse, le marché du travail peut fort bien être vu comme un marché pur, où l'offre de travail des travailleurs et la demande des employeurs varient librement, et où se détermine le salaire. Cette conception est celle de la théorie néoclassique. Cependant, comme le fait remarquer D. Harvey (1984), ce marché présente toujours une durée de

temps pendant lequel les prix et les quantités sont fixés. La journée de travail représente cette durée minimale pendant laquelle il y a un accord entre travailleurs et employeurs - accord qui ne peut être modifié - sur la quantité de travail et sur son prix. De cette caractéristique temporelle du marché du travail découle sa dimension spatiale : le marché du travail urbain est

"un marché du travail géographiquement continu, à l'intérieur duquel les échanges et les substitutions de la marchandise travail sont possibles de jour en jour. De façon simple, le champ géographique de ce marché du travail urbain dépend de l'étendue des migrations pendulaires, qui est elle-même déterminée par les conditions historiques et technologiques" (Harvey, 1984, p. 6).

Ainsi défini, le marché du travail urbain est une unité importante de l'analyse du développement économique des villes. En effet, par son caractère géographique, chaque marché du travail urbain présente des **particularités** et des **imperfections** qui le rendent unique (Harvey, 1984 ; Storper et Walker, 1989).

Les **particularités du marché du travail urbain** tiennent d'abord au caractère particulier de la marchandise qui est échangée sur le marché du travail : la ressource humaine. La ressource humaine est produite en partie en dehors du contrôle et de la logique capitaliste, au sein de la famille. Or la logique principale qui s'exerce au sein de la famille n'est pas le marché mais la réciprocité. Ceci semble être une caractéristique de toutes les sociétés (cf. Sahlins, 1976), y compris les sociétés capitalistes avancées (Mingione, 1991, 1993). Cet aspect "hors marché" est fondamental pour comprendre les capacités productives d'une population. Paradoxalement, l'élaboration hors marché des ressources humaines peut se révéler particulièrement profitable pour la production capitaliste, comme le montre l'exemple des districts industriels italiens (Bagnasco et Trigilia, 1993 ; Capecchi, 1989 ; et infra, chapitre 7, section 7.2.1.1). La production et la conservation des ressources humaines mobilisables adoptent des configurations et suivent des normes sociales et culturelles partagées au sein d'une société locale. Mais ces normes présentent une grande variété dans le temps et l'espace. L'articulation - problématique - de cette production des ressources humaines à leur utilisation dans le travail est elle aussi susceptible de varier.

Dès lors que la ressource humaine est mobilisée et employée à des tâches productives, une deuxième particularité du "marché du travail" se manifeste : celle de la rémunération des travailleurs. Le prix du travail n'est absolument pas libre, car, dans sa détermination, de nombreuses considérations politiques interviennent. Les valeurs jouent même un rôle non négligeable, en fixant ce qui est socialement acceptable à une époque et pour un travail donné.

Pour ces raisons, on aboutit à la conclusion que la ressource humaine ne constitue pas une "vraie" marchandise. Ce constat n'est pas neuf : il a été formulé par de nombreux historiens, économistes et anthropologues travaillant sur différentes périodes de l'histoire des sociétés occidentales. Mentionnons par exemple K. Polanyi (1944), ou le fondateur de l'approche institutionnaliste en économie du travail, J.R. Commons, ou encore W. Mitchell,... (cf. Moulaert, 1987, p. 315-19). Pour leur part, M. Storper et R. Walker (1989, p. 155) écrivent que :

"[l]es vraies marchandises peuvent être produites en série, achetées à un prix normal et une qualité standard, possédées totalement par l'acquéreur (ou louées) et employées d'une façon strictement technique ; leurs prix sont sujets à un processus d'égalisation géographique, et leurs marchés peuvent être intégrés spatialement sur de longues distances. La ressource humaine, par contraste, demeure éminemment particulière et localisée (*place-bound*)".

Parce que le travail est produit localement, de façon non standardisée et non standardisable, et en dépit des mouvements migratoires, chaque marché urbain du travail est donc unique.

Le marché urbain du travail présente aussi des imperfections (Harvey, 1984). Alors que prix et quantités devraient être déterminés selon la loi de l'offre et de la demande, la fluidité du marché est loin d'être parfaite. Premièrement, les emplois ne sont pas occupés au hasard, ni selon des critères strictement économiques. Les discriminations existent : certains emplois semblent "réservés" à certaines catégories de personnes selon des critères de sexe, de race, d'ancienneté dans l'immigration, etc. (Gordon et alii, 1982). Cette discrimination peut avoir une dimension géographique si certaines catégories sont prisonnières dans des sous-marchés géographiquement distincts du marché urbain général.

Deuxièmement, les possibilités de substitution des individus et des postes de travail dépendent de la nature de la distribution des qualifications et des industries locales.

Troisièmement, les caractéristiques de l'offre de travail, non modifiables à court terme, constituent pour les employeurs une forte rigidité. A mesure que l'horizon temporel s'élargit, les migrations (ou plutôt, la balance des arrivées et des départs) interviennent pour modifier l'offre de travail. Si de petits ajustements en quantité et qualité peuvent être réalisés rapidement, de grandes évolutions quantitatives posent problème. En effet, les motifs de migration peuvent ne pas correspondre à un besoin du processus productif mais à des schémas sociaux ou culturels, ou à des circonstances politiques particulières.

Une autre source de variation de l'offre de travail est la croissance démographique. Les ajustements quantitatifs sont lents et difficiles à renverser. Par ailleurs, les changements qualitatifs dépendent de processus à long terme, comme l'éducation (formelle et informelle) et le changement culturel.

2.2.2.3. La dynamique du marché urbain du travail

Ici, D. Harvey (1984) traite de la dynamique des grands marchés urbains du travail, une fois que ceux-ci aient été constitués. Il considère successivement le point de vue des entreprises et des salariés.

Pour une entreprise les besoins en main d'oeuvre sont susceptibles de varier fortement (en fonction de l'évolution des marchés finaux, du changement technologique, etc.). Les entreprises sont attirées vers les grands marchés urbains du travail car ceux-ci peuvent fournir la ressource humaine permettant d'étendre l'échelle de production, ou une main d'oeuvre qu'on puisse substituer à l'ancienne. Autrement dit, la flexibilité en quantité et en qualité des ressources humaines sur le marché du travail urbain est un facteur important du développement économique.

Justement, la question se pose alors la question de la production en quantité et en qualité des ressources humaines. Comme le souligne D. Harvey, on entre ici dans un monde de

"phénomènes complexes, comme la formation des ménages, les relations de parenté et de genre, les réseaux sociaux, l'ambition individuelle, etc. De telles conditions sont hors du contrôle direct des capitalistes (ou d'autres), quoiqu'il y ait de nombreux moyens indirects (à travers la religion, l'éducation, les programmes gouvernementaux, etc.) d'influencer les taux de naissance, la santé, la nutrition, les mœurs et structures familiales, les attitudes au travail, et ainsi de suite. Les pratiques de reproduction sociale sont diverses et leur ensemble concret a des implications profondes pour les qualités et quantités d'offre de travail dans une région urbaine" (Harvey, 1984, p. 12).

Un peu plus loin, D. Harvey souligne que "l'évolution des qualifications ne procède pas (...) de façon étroitement fonctionnelle aux besoins des employeurs" (p. 15). Les évolutions du processus de production sont naturellement importantes pour l'évolution de la qualité des ressources humaines, mais il y a toujours une interaction avec les "porteurs" des ressources humaines, dont les instincts d'auto-conservation et d'avancement ne s'endorment jamais.

Harvey traite ensuite des migrations à partir de ou vers une ville, qui alimentent le marché du travail. Il note que l'émigration peut être vue comme un moyen d'avancement économique individuel, tandis que d'autres choisiront d'essayer de faire progresser leurs conditions là où ils vivent. Face aux immigrations, les travailleurs peuvent avoir la tentation de monopoliser certains emplois, de contrôler les organisations du travail, ou de réserver un accueil inamical aux arrivants. Comme l'exprime Harvey (1984, p. 13), "les segmentations du marché du travail naissent autant du désir des travailleurs de contrôler l'offre de travail que de la volonté des employeurs de diviser et de diriger".

Par analogie avec le sous-modèle de la relation d'emploi (*labour exchange model*) de M. Storper et R. Walker, nous allons maintenant analyser la relation entre les ménages et la ville comme un sous-modèle d'allocation du logement (*housing exchange model*).

2.2.3. La relation entre les ménages et la ville

Les analyses spatiales du développement économique se sont souvent centrées tantôt sur la production, tantôt sur la reproduction sociale, la mise en correspondance des deux étant plutôt rare. Cette coupure a sans doute été renforcée par la division académique du travail, entre les disciplines des sciences sociales, mais aussi à l'intérieur de ces disciplines - économie du travail et de l'emploi contre économie du logement (Allen et Hamnett, 1991). Dans ce contexte, la relation entre les ménages et la ville fait classiquement l'objet d'analyses variées, contradictoires, mais presque toujours centrées sur la reproduction sociale.

En contraste avec ces analyses, nous voulons développer la dimension économique du sous-modèle d'allocation du logement. De la relation d'emploi, ou de leurs actifs, les ménages tirent un revenu, facteur premier de répartition de groupes de population dans une ville. Le revenu interagit avec le marché du logement pour produire la différenciation résidentielle.

Pour construire ce sous-modèle, nous discutons d'abord deux définitions du logement et, sur cette base, offrons quelques éléments de critique de la théorie néoclassique (section 2.2.3.1). Ensuite, nous privilégions la construction de liens entre marché du travail et marché du logement ; comme le premier, le marché du logement apparaît segmenté (section 2.2.3.2).

2.2.3.1. Définition du logement

Les conceptions du logement et de sa fonction dans les dynamiques urbaines sont innombrables. Nous restreindrons ici volontairement la discussion aux positions économistes orthodoxes et hétérodoxes.⁵

⁵ Il faudrait aussi sans doute faire ici une place aux pères fondateurs de la sociologie urbaine : R. Park, E. Burgess, etc. Cependant, nous réserverons la discussion des conceptions de l'École de Chicago pour le chapitre 4 (section 4.3.1), dans la mesure où la zone 2 du modèle concentrique de Burgess (1925) présente morphologiquement (et seulement de ce point de vue) une certaine correspondance avec les quartiers ouvriers de grandes villes au XIX^e siècle.

Deux économistes néoclassiques, L. Burns et L. Grebler (1986, p. 141), définissent le logement comme offrant la fonction de procurer "un abri, une sphère d'intimité, l'accessibilité au lieu de travail, aux écoles, aux commerces ; voire de donner le prestige d'une bonne adresse". Cette définition ne considère que la demande de logement, et non pas l'offre. Elle est conforme à la théorie néoclassique de la localisation résidentielle (Alonso, 1964). Dans ce cadre, chaque ménage choisit sa localisation en effectuant un échange (*trade off*) entre les coûts du logement, qui tendent à diminuer en fonction de l'éloignement du centre-ville, et les coûts de transport, qui tendent à augmenter en fonction de la distance au centre. Cette théorie est pleine de simplifications problématiques. Par exemple, l'espace urbain est divisé entre un centre, lieu de production où tous les emplois sont concentrés, et le reste de la ville, purement résidentiel. Par ailleurs, elle ne rend pas compte de certains phénomènes, comme la reconquête des centres-villes par les couches sociales favorisées (Hamnett, 1984).

Des définitions alternatives du logement existent. Par exemple, D. Klausner (1986), définit le logement comme le lieu central de l'interaction entre la sphère de la production et la sphère de la reproduction. De façon plus précise, nous pouvons définir le logement comme un lieu central de consommation, de sociabilité, ainsi que de production (domestique ou non). Par ailleurs, le logement n'est pas un vase clos : il est perméable aux relations sociales de proximité et à l'environnement. Cette définition vise à réintégrer le logement dans l'analyse du développement urbain. Ici, on peut suivre deux voies théoriques qui convergent largement. La première s'attache à l'économie domestique et envisage le logement et les infrastructures de la communauté comme base de production, plutôt que de simple reproduction (Leontidou, 1990 ; Pahl, 1984). Cette dimension du système du logement est une réalité dans un grand nombre de localités *non fordistes*. On peut penser aux districts industriels italiens (Capecci, 1989) ou aux grandes villes méditerranéennes (Leontidou, 1990 ; Amin, 1994). Dans ces localités, le travail à domicile et la sous-traitance sont répandus. Parfois, il y a développement informel, à grande échelle, d'activités de construction, de rénovation et de réparation. Cet aspect du logement se développe aujourd'hui de concert avec certaines activités économiques dans les "villes globales" (Sassen, 1991).

La deuxième voie consiste à construire les connections entre marché du logement et marché du travail. En appliquant les théories de la segmentation des marchés du travail aux marchés du logement, B. Randolph (1991) aboutit aux conclusions suivantes. Premièrement, l'existence de marchés du travail et du logement spatialement différenciés contraint les opportunités d'emploi et de logement offertes aux personnes dans les différentes zones d'une localité ou d'un ensemble de localités. Deuxièmement, l'existence de gisements de main-d'oeuvre spatialement différenciés et peu mobiles offre aux entreprises un éventail de choix de localisation ou de relocalisation qui peut être assez large, mais à l'intérieur duquel elles doivent inscrire leurs choix. Troisièmement, l'évolution économique d'une localité est porteuse de changements dans la composition des emplois, tandis que les mouvements du marché du logement sont beaucoup plus lents. Il peut se produire que les emplois "s'en aillent" tandis que les personnes restent.

Cette deuxième voie sera ici poursuivie, afin de mettre en évidence la segmentation du marché du logement en milieu urbain.

2.2.3.2. La segmentation du marché du logement

De la relation d'emploi, ou de leurs actifs, les ménages tirent un revenu, facteur premier de répartition des groupes de population dans une ville. Autrement dit, la position socio-professionnelle et la taille d'un ménage déterminent son niveau de revenu, qui contraint à son tour les possibilités de choix sur le marché du logement. En particulier, plus le revenu par tête d'un ménage est faible, plus son éventail de choix d'habitation se resserre.

Le revenu interagit ensuite avec l'offre de logements pour produire la différenciation résidentielle (figure 2.4, page suivante). En pratique, les ménages appartenant aux catégories les plus modestes sont confinés au secteur locatif résiduel du marché du logement.

Figure 2.4 : Structure du marché du logement et différenciation résidentielle
(Source : De Lannoy et Kesteloot, 1985, p.145)

Niveau de revenu des habitants	Revenus trop bas pour l'acquisition d'un logement		Revenus suffisants pour l'acquisition d'un logement		Revenus élevés
Intervention des autorités publiques		Intervention dans la production de logements destinés à la location	Primes de construction et d'achat. Intervention dans les prêts hypothécaires		
Secteur du marché du logement	Secteur locatif résiduel	Secteur locatif social	Secteur d'achat subsidié	Secteur d'achat hypothécaire	Secteur d'achat direct
			Secteur locatif privé		
Mécanismes de sélection	Exclusion des autres secteurs du marché	Critères légaux (revenu maximal) et politique locale du logement	Critères légaux (revenu maximal et/ou prix et dimensions max. du logement)	Inaccessibilité légale à une aide financière des Pouvoirs Publics	
Localisation	Ville centrale du XIXe siècle (logements amortis)	Banlieue (construction groupée sur des terrains bon marché) Centre-ville (constructions en hauteur sur des terrains chers)	Périphérie (construction individuelle sur des terrains bon marché)	Habitat agréable	

Bien entendu, cette figure ne présente qu'une configuration générale de la segmentation du marché du logement. Le rôle des autorités publiques est à considérer particulièrement. Dans les pays européens où un important parc de logements sociaux existe, le secteur résiduel ne joue qu'un rôle modeste. En revanche, des mécanismes de marginalisation sont à l'oeuvre au sein du parc de logements sociaux (cf. Cornuel, 1995). Là où le logement social n'est pas une priorité forte - par exemple, en Belgique -, le secteur privé dégradé continue à jouer un rôle central (voir les chapitres 6 et 7).

D'autres éléments que le revenu interviennent dans la segmentation du marché du logement. Par exemple, D. Gold (1980) a insisté sur l'importance de l'appartenance raciale pour expliquer la segmentation du marché du logement à New York durant les années de croissance de l'après-guerre (figure 2.5, page suivante). A la veille du XXIe siècle, la prise en compte de ce critère semble toujours pertinente, non seulement à New York et dans d'autres "villes globales", mais aussi dans des villes européennes de second rang (voir le chapitre 7, section 7.2.3).

Figure 2.5 : Subdivisions du marché du logement de la métropole de New York (1950 -75)

(Source : Gold, 1980 ; figure construite par l'auteur)

Sous-marchés métropolitains du logement	Zones péricentrales (Inner city areas)	Zones ethniques blanches	Quartiers résidentiels noirs	Zones à turnover élevé	Sous-marché pour revenus moyens	Sous-marché pour revenus élevés
Caractéristiques de la population	Population noire à bas revenus	Population blanche à bas revenus	Population noire à revenus modérés	Population noire à bas revenus	Population à revenus moyens	Population à revenus élevés
Caractéristiques du sous-marché considéré	Conflit entre propriétaires et locataires	Loyers bas Bonne qualité des logements	Forte proportion de logements occupés par leur propriétaire	Logements unifamiliaux	Quartiers stables Logements locatifs ou occupés par leur propriétaire	Zones riches et stables Loyers élevés

Notre sous-modèle des relations entre les ménages et l'environnement urbain devrait aussi aborder deux points : les rapports entre le logement et la consommation, et entre le logement et le développement de comportement sociaux communs.

S'agissant de la première relation, on peut tout d'abord rappeler que le revenu des ménages est dépensé en biens/services de consommation et en biens durables, en s'inscrivant dans une certaine norme de consommation. Or, les caractéristiques et la situation spatiale du logement jouent un rôle important dans la structuration de la norme de consommation dominante. Ceci a bien été montré pour la période fordiste : la provision d'un logement ayant un certain niveau de confort (quantitatif et qualitatif) était une condition *sine qua non* de la consommation de masse (Aglietta, 1976).⁶ Dans son ouvrage classique sur la destruction d'un quartier ouvrier ancien de Paris, H. Coing (1966) souligne et explique le contraste entre le faible équipement ménager du logement promis à la démolition et l'équipement "moderne" du nouveau logement : "[u]n mobilier de fortune était acceptable dans un logement de fortune, la machine à laver n'y était pas toujours utilisable, faute d'eau, ni même la télévision, faute de place. Aujourd'hui, les vieilles habitudes apparaissent rudimentaires, le confort appelle le confort (...) Le déménagement, rupture d'habitudes, provoque le désir d'un changement généralisé" (Coing, 1966, p. 149).

⁶ Ce point, qui s'avère crucial pour comprendre le déclin des quartiers ouvriers dans la deuxième partie du XXe siècle, sera particulièrement développé dans le chapitre 5 (section 5.2.3.1).

En ce qui concerne la différenciation sociale, comme D. Harvey l'a écrit : "les zones résidentielles forment des milieux distinctifs pour l'interaction sociale, à partir desquels les individus forment, dans une mesure considérable, leurs valeurs, attentes, habitudes de consommation, capacités de marché, et états de conscience" (Harvey, 1974, p. 9 ; cité par Gold, 1980, p. 24). L'étude des processus historiques de création des quartiers ouvriers, au XIXe siècle, et de leur désagrégation, au XXe siècle, peut illustrer ce point. Ce travail fera l'objet de la deuxième partie de cette recherche.

CONCLUSION

Ce chapitre a été consacré à la construction d'un modèle qualitatif du développement économique urbain. Nous avons, en particulier, détaillé les trois relations biunivoques qui lient les trois pôles de ce modèle : (i) la relation entre système productif et espace urbain ; (ii) la relation d'emploi entre le système productif local et les ménages ; et (iii) la relation de logement entre les ménages et la ville.

Ce modèle est un essai, certainement imparfait, d'analyse théorique du développement urbain. Même dans la forme rudimentaire qui a été développée ici, il présente toutefois l'intérêt de poser les bases d'une analyse multidimensionnelle du développement urbain. En cela, il se distingue à la fois de certaines analyses économiques contemporaines de la ville, qui privilégient la relation système productif-ville, des analyses économiques ou sociologique des marchés locaux du travail, qui se limitent à l'examen de la relation d'emploi, et des analyses classiques de sociologie ou économie urbaine, qui focalisaient sur la relation des ménages à l'espace urbain. Même si la relation système productif-ville est primordiale pour analyser le développement urbain, nous pensons que les deux autres relations ne peuvent pas être négligées. En particulier, il est possible que le poids et le sens des trois relations principales au sein du modèle varient

historiquement. Cette hypothèse de recherche sera vérifiée dans la deuxième partie de cette dissertation, à partir du cas des quartiers ouvriers de grandes villes en Europe du Nord-Ouest.

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

Cette première partie avait pour objet de conceptualiser les rapports entre développement économique et dynamiques spatiales. Plus spécifiquement, nous nous interrogeons sur les processus par lesquels le développement économique crée et restructure l'espace urbain. Dans le chapitre 1, nous avons cherché à analyser les processus de développement des économies capitalistes et leurs effets sur l'espace urbain. Synthèse de plusieurs théories, l'approche de la régulation s'est avérée être un corps théorique approprié à notre recherche. Cette théorie économique combine différents niveaux d'analyse (macro-, méso- et micro-). De plus, elle accepte la pluralité des logiques de l'action humaine (économique, socio-économique, politique, culturelle,...). Enfin, elle permet de développer une analyse structurée des dimensions spatiales du développement économique.

Toutefois, l'approche de la régulation permet difficilement d'expliquer comment le développement économique crée la ville. C'est pourquoi nous avons adopté, dans le chapitre 2, une vision microspatiale et plus systématique du développement des villes. Nous avons construit un modèle qualitatif simple du développement urbain, qui comporte un fort petit nombre de variables, mais qui permet cependant une analyse économique multidimensionnelle du développement des villes. Dans la

deuxième partie de cette dissertation, nous testerons ce modèle, en particulier sur sa capacité à rendre compte à la fois de l'apparition de quartiers ouvriers dans les grandes villes d'Europe du Nord-Ouest, au XIXe siècle, et de leur désagrégation, au XXe siècle.

DEUXIÈME PARTIE :

**DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET VILLES : UNE
APPROCHE HISTORIQUE.
LES QUARTIERS OUVRIERS, DE LA CRÉATION À LA
DÉSAGRÉGATION**

INTRODUCTION

Dans la première partie de cette dissertation, nous avons envisagé, d'un point de vue théorique, les rapports entre le développement économique et l'espace géographique. Il s'agissait pour nous d'analyser comment le développement économique produit la ville et comment, une fois créé, un espace urbain est déformé par les dynamiques économiques ultérieures. Selon l'approche de la régulation, que nous avons adoptée, des arrangements institutionnels particuliers influent sur le dynamisme économique des sociétés, en leur permettant, dans le meilleur des cas, la formation de processus de croissance économique, sur une certaine durée. Si on considère ces arrangements dans un temps long, on remarque qu'ils naissent, disparaissent, se transforment : ce sont des constructions historiques. Une perspective spatiale large - comprenant plusieurs pays - permet d'aboutir une même idée de relativité.

Jusqu'à présent, dans cette dissertation, nous avons surtout privilégié la dimension spatiale du développement économique, et ce d'un point de vue théorique. De façon complémentaire, **cette deuxième partie développe une approche historique du changement régional et urbain en Europe, qu'elle applique en particulier au cas des quartiers ouvriers.** Selon nous, la création des quartiers ouvriers au XIXe siècle - et, au XXe siècle, leur

désagrégation - doivent être rapportées aux dynamiques de développement économique.

Notre but dans cette deuxième partie est donc de retracer les relations - historiquement variables - entre les dynamiques du développement économique et social et une partie géographique et fonctionnelle de la grande ville européenne : le quartier ouvrier. Ces relations peuvent être schématisées comme suit. Dans les villes européennes, les quartiers ouvriers sont nés dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, au moment de la deuxième révolution industrielle. A cette époque, des concentrations de maisons en rangée ont été construites à bas prix pour loger les classes laborieuses affluant vers la grande ville, mobilisées qu'elles étaient par un système productif urbain en pleine expansion. La plupart du temps, une spéculation foncière a pu se développer. En conséquence, la densité de population dans ces zones est forte et il y a peu d'espaces publics ; et le parc immobilier possède en général divers défauts structurels. Marqués par cette naissance, les quartiers ouvriers n'en sont pas moins devenus un lieu de sédentarisation d'une population tissant des liens communautaires forts. Pendant les Trente Glorieuses, ces quartiers ont vu leur base économique s'effriter et les classes moyennes les quitter. Ils ont aussi été des cibles privilégiées de la rénovation urbaine. Depuis le déclenchement de la crise économique, la situation économique, sociale et physique de ces quartiers s'est encore plus dégradée.

Dans la droite ligne de la première partie de cette dissertation, l'évolution historique des quartiers ouvriers sera analysée à la fois dans la perspective de la théorie de la régulation, et de celle de notre modèle de développement urbain (voir le tableau 1, page suivante). Les variables qui gouvernent l'évolution historique de ce type d'espace urbain sont à rechercher principalement dans trois domaines : la relation d'emploi, la consommation et le logement. Lors de la mise en place d'un régime d'accumulation, comme lors de son entrée en crise, des inflexions notables se produisent dans ces trois sphères et, par contre-coup, au niveau du quartier.

Tableau 1 : Le quartier ouvrier de grande ville en Europe, XIXe-XXe siècles
(Source : Demazière, 1996c)

Périodes historiques de développement du capitalisme industriel	Changements dans les processus d'allocation du travail, de consommation et de l'évolution du marché local du logement et effets sur la communauté locale du quartier ouvrier
Epoque industrielle (1850-1914)	Il y a formation d'une communauté au niveau du quartier, avec ses caractéristiques propres
Relation d'emploi	- Conditions d'emploi similaires, voire même employeur - Conflit capital/travail aigu
Normes de consommation et reproduction sociale	- Norme de consommation similaire pour toutes les familles - Création de forts liens de solidarité ; constitution d'une culture locale
Mouvements sur le marché du logement	- Arrivée de populations pauvres, d'origine rurale ou en provenance d'autres quartiers en restructuration. Assez bonne intégration économique et sociale
Prémices du fordisme et crise de la régulation concurrentielle (1918-1939)	Processus de déclin lent de la communauté locale
Relation d'emploi	- Accords sectoriels et/ou locaux sur les salaires (industrie automobile aux Etats-Unis, activités portuaires en Belgique, etc.)
Normes de consommation et reproduction sociale	- Différentiation lente de la norme de consommation ouvrière
Mouvements sur le marché du logement	- Départ des classes moyennes et division des maisons unifamiliales. Cette tendance dépend alors étroitement des luttes politiques au niveau national (politique d'accès à la propriété privée contre politique du logement social). Au niveau local, rôle des municipalités et des promoteurs privés - Stabilisation de la population du quartier. Bonne intégration économique et sociale
Fordisme (1950-1973)	Processus de déclin accéléré de la communauté locale
Relation d'emploi	- Salaires plus élevés, en croissance ; emploi souvent assuré - Diversification des emplois offerts (emploi féminin, croissance des cols blancs) ; mouvements pendulaires
Normes de consommation et reproduction sociale	- Nouvelle norme de consommation, qui pousse au déménagement vers un logement "confortable" - Développement des grandes surfaces commerciales, en dehors du quartier - Développement des loisirs en famille (TV, tourisme, ...)
Mouvements sur le marché du logement	- Rénovation urbaine. Construction de logements sociaux ou privés dans d'autres parties de la métropole - Crédit immobilier plus accessible ; biais en faveur de la maison neuve - Arrivées continues de populations pauvres, souvent immigrées du Tiers-Monde. Intégration économique, faible intégration sociale
Après-fordisme (1980-)	Il n'y a plus une communauté, mais des groupes sociaux en conflit potentiel
Relation d'emploi	- Les créations d'emplois peu qualifiés sont dans les services ; discrimination renforcée - Forts taux de chômage au niveau local
Normes de consommation et reproduction sociale	- Normes de consommation hautement différenciées. Repli sur la sphère privée. - Faible dynamisme des associations locales
Mouvements sur le marché du logement	- Reconquête sélective des quartiers anciens par les couches moyennes ("gentrification") - Arrivées continues de populations pauvres, immigrées du Tiers Monde ou d'Europe de l'Est. Intégration économique et sociale difficile

Si ce tableau présente quatre configurations historiques des relations développement économique-quartiers ouvriers, nous n'en traiterons, dans cette deuxième partie, que deux, qui sont les plus importantes :

- (i) l'époque industrielle, s'étendant du milieu du XIX^e siècle à 1914, et qui correspond à la période de création des quartiers ouvriers ;
- (ii) l'époque fordiste, correspondant aux années 1950-73, et qui entretient des rapports étroits avec les débuts de la désagrégation des quartiers ouvriers.

La période de l'entre-deux-guerres apparaît comme une phase transitoire, en ce qui concerne le développement économique comme en ce qui concerne l'aménagement urbain. Par ailleurs, une approche historique peut difficilement être appliquée aux vingt-cinq dernières années. En revanche, l'analyse de l'évolution des quartiers ouvriers depuis les débuts de la crise économique des années 70, et l'évaluation de leur potentiel de développement à la veille du XXI^e siècle, feront l'objet de la troisième partie de cette dissertation.

Cette deuxième partie se divise en deux ensembles de deux chapitres, portant respectivement sur la période 1850-1914 et sur les années 1950-73. Dans le **chapitre 3**, nous retracerons le mouvement d'industrialisation de l'Europe du Nord-Ouest, à partir de 1750. Nous détaillerons en particulier les effets complexes de l'essor industriel et commercial sur les grandes villes portuaires. Ensuite, nous nous pencherons sur la naissance des quartiers ouvriers, dans la deuxième partie du XIX^e siècle (**chapitre 4**). Une analyse détaillée sera fournie dans le cas d'un quartier d'Anvers.

Le **chapitre 5** s'attachera à expliquer la désagrégation des quartiers ouvriers pendant la période de plus forte croissance économique qu'aient connu les pays européens : les années 1950-70. Le **chapitre 6** prolongera cette analyse en examinant le cas du quartier d'Anvers étudié précédemment, et dont l'évolution sera re-située dans le contexte de la croissance économique de la Belgique et de la région urbaine d'Anvers à cette époque.

CHAPITRE 3

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET CHANGEMENT RÉGIONAL ET URBAIN EN EUROPE DU NORD- OUEST, 1750-1914

"Agglomération en vue de produire : c'est le caractère principal des villes du XIXème siècle"

Alain Lipietz (1974, p. 21)

INTRODUCTION

Ce chapitre développe une approche historique du développement économique et du changement régional et urbain en Europe du Nord-Ouest, de la fin du XVIII^e siècle à la première guerre mondiale. Dans la première section de ce chapitre, nous serons confrontés à plusieurs problèmes méthodologiques familiers à l'historien qui s'intéresse au développement économique et à l'évolution des villes. D'une part, les notions d'industrialisation et de Révolution Industrielle ne vont pas de soi. D'autre part, le repérage temporel des dynamiques économiques et spatiales est malaisé. Après avoir débattu ces questions méthodologiques, nous analyserons ensuite le mouvement d'industrialisation en Europe du Nord-Ouest, du XVIII^e au XIX^e siècle. Nous intéressent particulièrement la logique de cette transformation, les secteurs d'activité qui la portent successivement, et - surtout - les effets sur le système régional et urbain.

Dans la deuxième section du chapitre, nous analyserons les transformations économiques, sociales et spatiales des villes portuaires dans la transition entre capitalisme commercial et capitalisme industriel. La focalisation sur ce type particulier de villes conduit à une vision plus juste - et non pas plus étroite - de la dynamique industrialisation-urbanisation. En effet, nous montrerons qu'avant même la "révolution industrielle",

certaines villes portuaires avaient connu un développement économique extrêmement rapide et avaient été le siège de phénomènes importants d'extension urbaine. Ceci dit, nous analyserons également comment, au XIXe siècle, les transformations importantes et rapides des grandes villes portuaires ont été en grande partie impulsées et organisées par l'expansion industrielle. Ce travail sera mené au plan analytique, en sollicitant principalement des travaux d'économie spatiale et industrielle, et au plan empirique, par l'exploration des transformations de la ville d'Anvers, de la Renaissance à la fin du XIXe siècle.

3.1. L'INDUSTRIALISATION ET SES EFFETS SUR LE SYSTÈME URBAIN EN EUROPE DU NORD-OUEST (XVIII^e-XIX^e SIÈCLE) : UN ESSAI D'ANALYSE

Cette première section vise à analyser l'industrialisation et ses effets sur le système urbain en Europe aux XVIII^e et XIX^e siècles. Brosser un tel tableau n'est pas un exercice facile, du moins pour quelqu'un qui n'est pas historien. Avant de se lancer dans l'analyse, il convient tout d'abord de s'entendre sur quelques définitions. Qu'appelle-t-on industrialisation ? De même, qu'entend-t-on par urbanisation ? Surtout, quelles sont les relations entre l'un et l'autre phénomène ? Ces interrogations sont cruciales si, comme nous le pensons, le quartier ouvrier n'est, finalement, qu'un produit historiquement daté de l'interaction entre l'industrialisation et l'urbanisation en Europe du Nord-Ouest.

Pour traiter ces questions, nous les re-situerons dans un contexte historique de longue durée (section 3.1.1). Ce faisant, nous solliciterons des travaux d'historiens comme F. Braudel (1979a, b, c), H. Kellenbenz (1972), et de géographes comme H.D. Watts (1985). La synthèse de L. Bergeron et M. Roncayolo (1974) - l'un historien, l'autre géographe - nous permettra également de préciser l'approche des relations entre industrialisation et urbanisation qui sera mise en oeuvre dans le reste du chapitre.

L'analyse de l'industrialisation dans ses effets sur le système urbain en Europe bute incontestablement sur un autre problème : la taille du sujet. Nous serons forcés de restreindre l'analyse aux secteurs économiques porteurs des différentes phases de développement industriel. Par ailleurs, en ce qui concerne la périodisation, nous suivrons les traces d'un économiste et d'une historienne, P. Hohenberg et L. Lees (1985). Ceux-ci découpent la période qui va de la fin du XVIII^e siècle à la première guerre mondiale en trois phases de développement économique : (i) la proto-industrialisation ; (ii) la révolution industrielle, dont les secteurs moteurs furent les industries minières et textiles ; (iii) et la "deuxième révolution industrielle", qui prit place dans la deuxième moitié du XIX^e siècle. Ces délimitations nous permettront de brosser le tableau du mouvement d'industrialisation et de ses effets sur le système urbain en Europe, du XVIII^e siècle à la fin du XIX^e siècle (section 3.1.2).



3.1.1. Industrialisation, urbanisation et relations de l'un à l'autre : problèmes de définition et d'approche

Dans une première étape, nous cherchons à définir les notions d'industrialisation et d'urbanisation (3.1.1.1). Ensuite, nous abordons les problèmes posés par l'étude des relations entre industrialisation et urbanisation (3.1.1.2). Deux voies de recherche sont ici possibles, que nous exposons, puis nous proposons de combiner dans le reste de ce chapitre et le chapitre suivant.

3.1.1.1. Définition de l'industrialisation et de l'urbanisation

Dans cette section, il ne s'agit pas pour nous de rechercher des définitions générales de l'industrialisation et de l'urbanisation. Bien au contraire : les conceptions que nous développons s'inscrivent dans les limites de notre recherche. Limites temporelles - les XVIIIe et XIXe siècles - et spatiales - la partie nord-ouest du continent européen (Pays de Galles, Angleterre, Nord de la France, Belgique, villes-états du nord de l'Allemagne).

A - L'industrialisation

Dans leur revue des travaux d'historiens français sur le thème "Ville et industrialisation", L. Bergeron et M. Roncayolo (1974) insistent sur **l'ambiguïté de la notion d'industrialisation** :

"En un sens limité, il s'agit de l'essor du machinisme et de la grande industrie, en tant que secteur. Dans une autre acception du terme, on entend la diffusion des principes d'organisation, des rapports sociaux, des systèmes de valeurs impliqués par cette grande industrie dans l'ensemble de la société, de ses modes de gestion, de ses pratiques, de ses représentations" (Bergeron et Roncayolo, 1974, p. 409).

Pour lever l'ambiguïté, **la notion d'industrialisation doit, selon nous, être d'abord re-située dans le cadre d'un processus historique de longue durée : la mise en place progressive des structures capitalistes de production et d'échange dans les pays occidentaux, mise en évidence, entre autres auteurs, par F. Braudel (1979a,b,c).** Ce processus est repérable à différents

niveaux de la société : l'économique, le social, le religieux, le culturel,... L'analyse de ces différents niveaux, isolément ou en interaction, a donné lieu à une multitude de travaux d'historiens, qu'il n'est pas possible d'évoquer ici. Dans cette section, nous n'insisterons que sur deux mutations de longue durée, cruciales pour définir la notion d'industrialisation. Premièrement, **en ce qui concerne la mobilisation des ressources humaines pour la production, il y a eu mise en place très progressive, du XVe au XIXe siècle, d'un rapport salarial** (Demals, 1983). Deuxièmement, **entre le XVIIe et le XIXe siècle, l'organisation de la production de marchandises est, d'une façon générale, passée d'un système de production domestique (*putting out system*, ou *Verlagssystem*) au système manufacturier (*factory system*)** (Kellenbenz, 1972 ; Watts, 1985). Examinons brièvement et conjointement ces deux éléments, qui seront analysés en beaucoup plus grands détails lorsque nous nous préoccupons de leurs implications pour la répartition spatiale des activités et des personnes en Europe du Nord-Ouest (voir, infra, la section 3.1.2).

Depuis la dissolution de la féodalité, l'essentiel de la production de biens était assurée par des artisans, assistés de leurs familles et d'un petit nombre de compagnons et d'apprentis. Le lieu de production était l'atelier, adjacent au domicile du patron, voire la maison de celui-ci. Dans sa forme la plus simple, le système domestique ne se limitait pas à la production : les producteurs se procuraient leurs matières premières (ou les produisaient), les transformaient et allaient vendre leurs produits sur un marché local (Watts, 1985). Toutefois, le système s'est étendu et a été transformé sous l'impulsion d'un acteur extérieur : le marchand. Le marchand était capable à la fois de fournir les matières premières au producteur, de lui acheter comptant le produit fini et de le vendre sur un marché susceptible d'offrir le prix le plus haut possible. Tenant les deux bouts de la chaîne de production, le marchand en est devenu la figure dominante (Braudel, 1979b). On parle alors de *putting out system*, car le travail à exécuter était donné (*put out*) depuis un point central - le marchand - vers l'extérieur : les artisans.

F. Braudel (1985, p. 58) insiste sur l'idée que ce système s'est développé en raison de son "efficacité" dans la production et l'écoulement des marchandises. La recherche de cette efficacité, qui correspond en fait à la logique capitaliste, allait faire progressivement apparaître - et finalement imposer - un autre mode d'organisation industrielle : le système manufacturier (*factory system*). En s'inspirant de S.D. Chapman (1972 ; cité

par Watts, 1985, p. 37), on peut décliner les caractéristiques du système manufacturier en cinq points :

- (i) il y a production, en grandes quantités, de marchandises standardisées ;
- (ii) des phases de la production, auparavant assurées par des producteurs indépendants, sont concentrées sous un seul toit ;
- (iii) des machines spécialisées sont utilisées ;
- (iv) la manufacture a une direction, qui organise le processus de production et contrôle son bon déroulement ;
- (v) il y a un recours important à la puissance mécanique, produite par l'eau ou la vapeur, plus tard par l'électricité.

Par rapport au *putting out system*, le système manufacturier permettait d'accroître notablement le contrôle de l'entrepreneur sur la main-d'oeuvre, de réduire les coûts et d'augmenter les profits. **Gardons-nous, cependant, de toute vision téléologique, faisant se succéder dans le temps, de façon stricte, le système de production domestique et la manufacture.** Le *putting out system* est resté dominant dans certains secteurs, tels que la chaussure et la bonneterie, jusque tard dans le XIXe siècle. Dans l'industrie de la confection, il a même survécu à travers le XXe siècle (Watts, 1985). Quant aux manufactures, certaines existaient dès le Moyen-Âge en Flandre et en Toscane, même si, en raison de la puissance des corporations d'artisans et de la politique des États-nations, elles ne constituaient alors qu'un phénomène très marginal (Kellenbenz, 1972).

En Europe, le système manufacturier s'imposa de façon décisive en Grande-Bretagne, dans le dernier quart du XVIIIe siècle. Dans ce pays, des manufactures existaient déjà vers 1700, sous la forme de raffineries de sucre, de brasseries ou de chantiers navals. Mais à la suite d'une série d'inventions permettant d'appliquer la puissance mécanique à la production textile, la manufacture s'imposa dans ce secteur porteur de la "révolution industrielle" (cf. Mantoux, 1928).¹ En 1841, le secteur textile représentait plus du tiers de l'emploi industriel en Grande-Bretagne (Lee, 1979 ; cité par Watts, 1985, p. 37).

¹ Parmi les inventions, citons la *fly-shuttle* (navette mobile), inventée par John Kay en 1733, la *spinning-jenny* (machine à filer mue à la main) de Heargraves, inventée en 1765, et la *water-frame* (machine à filer mue par l'eau), inventée par Arkwright en 1768 (Mantoux, 1928).

Dans le cadre de cette dissertation, nous appellerons industrialisation la phase d'extension rapide du système manufacturier. Dans ce chapitre, c'est principalement la période allant de la fin du XVIIIe siècle à la première guerre mondiale qui nous intéresse. Cela dit, notre objet d'étude n'étant pas l'industrialisation en soi, mais ses rapports (à préciser) à la dynamique urbaine, toute définition de l'industrialisation doit être donnée en interaction avec l'examen des dynamiques urbaines.

B - L'urbanisation

Le terme d'urbanisation peut avoir plusieurs sens. Dans une acception générale, il peut désigner l'augmentation de la proportion de population d'une région ou d'un pays habitant en ville (Polèse, 1994, p. 11). Dans cette veine, on peut citer les travaux statistiques de Adna F. Weber (1899). Cet auteur a développé une approche comparative de l'urbanisation au XIXe siècle, qui place l'Angleterre au premier rang dans le monde. La proportion d'Anglais vivant dans des villes de plus de 10 000 habitants aurait progressé de 20% en 1801 à 38% en 1851 ; en Belgique, dans la même période, la proportion serait passée de 10% à 20%, marquant ainsi une progression rapide, mais à partir d'un niveau moindre (A.F. Weber, 1899 ; cité par Lampard, 1973, pp. 4-5). Dans ce type de travaux, on cherche à mesurer l'ampleur du changement des conditions physiques de vie d'une partie de la société. Nous voudrions affiner cette notion en insistant sur le fait que la concentration de population dans une agglomération urbaine s'accompagne, passé un certain seuil, d'un processus d'extension spatiale de la ville. **Le terme d'urbanisation renvoie donc pour nous à la croissance - démographique et physique - des agglomérations urbaines.**

Entre 1780 et 1914 - période historique qui nous intéresse principalement dans ce chapitre - le continent européen a incontestablement connu une urbanisation extrêmement rapide, "quasi-explosive", selon J.-L. Pinol (1991, p. 3). Vers 1800, l'Europe centrale et occidentale comptait moins de 10 grandes villes, contre 56 dans le reste du monde ; 7 villes européennes avaient entre 100 000 et 500 000 habitants, 2 villes avaient de 500 000 à un million d'habitants, mais aucune ne dépassait le million (Chandler et Fox, 1974). En 1900, les chiffres étaient passés, respectivement, à 81, 8 et 7 ; soit un total européen de 96 grandes villes, contre 203 dans le reste du monde.

Tableau 3.1 : La croissance des grandes villes anglaises, allemandes et françaises, 1800-1910
(en milliers d'habitants)

(Source : Pinol, 1991, p. 44 ; propres calculs)

Date*	1800	1850	1880	1910**	Croissance annuelle moyenne 1800-1910 (%)
Villes					
<i>Angleterre :</i>					
Grand Londres	1 117	2 685	4 770	7 256 (1)	5,9
Manchester	90	303	462	714 (4)	7,2
Liverpool	80	376	553	753 (3)	8,6
Birmingham	74	233	437	840 (2)	10,3
Leeds	53	121	309	453 (6)	7,7
Sheffield	31	135	324	465 (5)	13,6
<i>Allemagne :</i>					
Berlin	172	419	1 122	2 071 (1)	10,9
Hambourg	130	132	290	931 (2)	6,5
Breslau	60	114	273	512 (6)	7,8
Cologne	50	97	129	517 (5)	9,4
Francfort	48	65	137	415 (7)	7,9
Munich	40	110	230	596 (3)	13,5
Leipzig	30	63	149	590 (4)	17,9
<i>France :</i>					
Paris	547	1 053	2 269	2 888 (1)	4,8
Lyon	110	177	377	460 (3)	3,8
Marseille	111	194	360	551 (2)	4,5
Bordeaux	91	191	221	262 (4)	2,6

Notes :

* Les dates peuvent différer d'une à deux années, selon les pays.

** Les chiffres entre parenthèses, dans cette colonne, indiquent la place occupée par chaque ville dans la hiérarchie urbaine nationale, au début du XXe siècle.

Le tableau 3.1 permet d'apprécier l'évolution entre 1800 et 1910 des grandes villes d'Angleterre, de la France, de la Prusse et des autres États allemands. On constate que toutes ces villes ont vu leur population augmenter - à des rythmes très divers, cependant, puisque les taux de croissance annuels moyens vont de 2,6% à près de 18%. Les trois capitales politiques majeures que sont Londres, Berlin et Paris parviennent à se maintenir au sommet des différentes hiérarchies urbaines nationales.²

A un niveau inférieur, il y en a en revanche un certain changement entre 1800 et 1900, notamment en Angleterre et en Allemagne. Par exemple, Birmingham parvient à se placer devant les deux villes anglaises du nord-ouest, Manchester et Liverpool ; elle le doit en particulier à sa croissance extrêmement rapide après 1880. Le processus est le même en Allemagne, avec deux villes aussi différentes que Munich et Leipzig, qui, en 1910,

² Rappelons que Berlin a d'abord été la capitale de la Prusse, avant que celle-ci ne réalise l'unité politique allemande, dans le dernier tiers du XIXe siècle.

viennent juste derrière Berlin et Hambourg ; ainsi, elles ont dépassé Breslau, Cologne et Francfort. En France, la hiérarchie est plus stable, probablement parce que les quatre grandes villes considérées ont une croissance assez faible pour l'époque : moins de 5% par an.

En pratiquant une lecture comparative transnationale des données de 1800, regroupées dans la première colonne du tableau, on s'aperçoit que Lyon, Marseille et Bordeaux disposent à cette date d'une population nettement supérieure à chacune des dix capitales provinciales anglaises et allemandes, hormis Hambourg. Or, un siècle plus tard, Marseille est dépassée par cinq de ces villes, Lyon par huit d'entre elles, et Bordeaux par toutes, de très loin. Comme l'indique la deuxième colonne, les trois villes françaises sont dépassées par Manchester, Liverpool et Birmingham dès avant 1850. Par contre, les villes allemandes ne décollent véritablement qu'après 1880. Ces décalages temporels de pays à pays doivent nous conduire à réfléchir aux facteurs à la base de l'urbanisation en Europe du Nord-Ouest au XIXe siècle. Cette réflexion peut également être menée dans un cadre historique et spatial plus large, grâce au tableau 3.2. Y figure la liste des dix villes européennes comptant le plus grand nombre d'habitants au début du XVIIIe siècle et à l'aube du XXe siècle.

**Tableau 3.2 : La hiérarchie des dix plus grandes villes européennes, en 1700 et en 1900
(en milliers d'habitants)**

(Source : Hohenberg et Lees, 1985, p. 11)

Rang	1700		1900	
	Villes	Population	Villes	Population
1.	Constantinople	700	Londres	6 480
2.	Londres	550	Paris	3 330
3.	Paris	530	Berlin	2 424
4.	Naples	207	Vienne	1 662
5.	Lisbonne	188	Saint-Pétersbourg	1 439
6.	Amsterdam	172	Manchester	1 255
7.	Rome	149	Birmingham	1 248
8.	Venise	144	Moscou	1 120
9.	Moscou	130	Glasgow	1 072
10.	Milan	124	Liverpool	940

En 1700, six villes du bassin méditerranéen sont représentées, dont quatre italiennes ; il s'agit de villes de tradition marchande. Trois autres villes sont les capitales économiques et politiques de grandes nations européennes - l'Angleterre, la France et la Russie. Figure aussi Amsterdam, capitale des Provinces-Unies, mais surtout centre de l'économie-monde au XVIIe siècle (Braudel, 1979b ; voir aussi, infra, la section 3.2.1.3).

En 1900, la liste comprend des capitales d'empires européens, avec Vienne, Berlin et le couple Moscou/Saint-Pétersbourg ; Paris et Londres sont plutôt des capitales d'empires coloniaux. L'Europe du Sud n'est plus représentée. En revanche, le Nord-Ouest de l'Europe domine, avec cinq villes britanniques, dont quatre apparaissent pour la première fois. Il s'agit de Manchester, Birmingham, Glasgow et Liverpool. Nous avons déjà évoqué certaines de ces villes à propos du tableau 3.1. Leur point commun géographique est d'être situées dans le pays où l'industrie manufacturière s'est développée pour la première fois en Europe, et très fortement, entre 1780 et les débuts du XXe siècle.

Nous identifions là un phénomène général, sur lequel la plupart des historiens s'accordent : **l'urbanisation de l'Europe occidentale a été provoquée par l'industrialisation**. Dans les sections suivantes, nous préciserons comment ce processus s'est déroulé en Europe du Nord-Ouest aux XVIIIe et XIXe siècles. Pour l'instant, émettons quelques remarques sur la nature de la relation industrialisation-urbanisation. Comme le souligne T. Paquot (1992, pp. 12-13) en introduction au *Recueil de textes essentiels sur la ville* (sélectionnés avec M. Roncayolo), cette relation n'est ni mécanique ni indéfectible. Deux observations simples en font foi. Premièrement, l'explosion démographique et spatiale des villes d'Afrique, au XXe siècle, a été induite par les progrès médicaux et une plus grande productivité de l'agriculture. Dans ces villes, on n'a pas constaté l'émergence d'un système industriel puissant, mais la croissance du secteur informel, basé sur l'artisanat et relevant de pratiques de survie (Latouche, 1989). Deuxièmement - et ceci est important dans le cadre de cette recherche -, le phénomène d'industrialisation en Europe n'est pas à l'origine un phénomène urbain ; un lent processus d'innovation technique, de rationalisation et d'extension relative de l'échelle de production a commencé dans les campagnes d'Europe à la fin du Moyen-Âge (ce point est développé plus bas, section 3.1.2.1).

En conclusion à cette section, retenons donc qu'une forte corrélation entre industrialisation et urbanisation semble avérée pour l'Europe occidentale (mais avec probablement des décalages temporels, entre les pays, dans l'expression de cette dynamique) et pendant une tranche réduite de l'histoire des sociétés (à partir du dernier quart du XVIIIe siècle). Cependant, même dans ce cas borné spatialement et temporellement, la relation entre

industrialisation et urbanisation est complexe et son étude pose plusieurs problèmes méthodologiques. Il convient d'examiner ceux-ci avant de se lancer dans l'analyse empirique.

3.1.1.2. L'étude de la relation entre industrialisation et urbanisation : deux approches différentes, mais complémentaires

Même circonscrit au monde occidental, et restreint à la période du XIXe siècle, le thème des effets de industrialisation sur l'urbanisation reste vaste. C'est pourquoi les historiens ont souvent adopté tel ou tel angle d'attaque. D'après L. Bergeron et M. Roncayolo (1974), l'analyse oscille, en général, entre l'un ou l'autre idéal-type d'espace urbain, que sont la "ville industrielle" et la "ville de l'âge industriel". Examinons donc ces deux approches possibles. Comme toutes deux présentent des avantages, nous nous proposerons, dans le cadre de cette recherche sur les quartiers ouvriers, de les combiner.

A - La "ville industrielle"

Selon L. Bergeron et M. Roncayolo, la "ville industrielle" est une catégorie de ville définie par l'activité productive dominante. La notion désigne donc ces espaces urbains où se développèrent, à la fin du XVIIIe siècle ou au XIXe siècle, de nombreuses manufactures. La "ville industrielle" a donc surgi à un moment précis dans l'histoire du développement économique. Sa base économique s'est constituée ou élargie - suivant que l'on ait affaire à une ville préexistant à la révolution industrielle ou à une ville-champignon - à partir de grands établissements industriels (d'extraction du charbon, de transformation des métaux, de tissage du coton, etc.). Elle semble donc constituer un exemple caractéristique des effets urbanisants du développement industriel. Cependant, il nous semble que focaliser sur ce type de ville reviendrait à adopter un point de vue relativement étroit. Ceci est aussi le point de vue de L. Bergeron et M. Roncayolo, comme de P. Hohenberg et L. Lees (1985). Ces derniers font remarquer que :

"industrialisation et urbanisation sont certainement entremêlées dans l'histoire de l'Europe moderne, mais les relations entre les deux ne peuvent pas être réduites au

double phénomène des manufactures se développant en milieu urbain et des villes s'étendant autour des usines" (Hohenberg et L. Lees, 1985, p. 180).

Autrement dit, la "ville industrielle" constitue en fait une conception particulière du développement des villes. Comme nous l'avons suggéré dans le chapitre 2, en construisant un modèle de développement urbain, les interactions entre développement économique et urbanisation sont beaucoup plus riches et complexes que le schéma où un établissement industriel, en se développant, crée de l'espace urbain nouveau. Premièrement, les deux autres pôles du modèle - les habitants et la ville physique - sont deux variables à examiner dans le contexte historique du XIXe siècle. Deuxièmement, les dynamiques d'un système productif urbain ne sont pas le seul fait de l'industrie, et encore moins de l'industrie lourde ; les services y ont aussi une place. Ceci est vrai y compris pendant la phase d'industrialisation de l'Europe du Nord-Ouest. Nous verrons plus loin dans ce chapitre que les villes disposant d'une base de services à la production se sont beaucoup développées au XIXe siècle, en raison de l'essor des échanges (voir, *infra*, section 3.1.2.3). Par analogie avec la "ville industrielle", on pourrait les qualifier de "villes tertiaires", mais, en fait, l'une et l'autre notion sont trop exclusives. En effet, comme nous le montrerons, certaines villes qui avaient développé une importante fonction de noeud d'échange *avant* la révolution industrielle (notamment les grandes villes portuaires) en ont tiré avantage lors de la phase d'industrialisation de l'Europe, en y associant des activités industrielles (voir, *infra*, section 3.2.2.1).

B - La "ville de l'âge industriel"

La "ville de l'âge industriel" correspond à une conception beaucoup plus large de l'étude des relations entre industrialisation et urbanisation. Il s'agit d'un modèle de ville s'inscrivant dans une phase du développement économique commencée il y a deux siècles (Bergeron et Roncayolo, 1974, p. 409). La recherche consiste alors à étudier les relations entre la croissance économique et les déformations du système urbain. Selon nous, un tel agenda doit tenir compte de trois obstacles. Le premier tient à la difficulté à fixer un point de départ temporel pour l'étude. Comme nous y avons déjà insisté, l'industrialisation n'est qu'un moment de l'histoire du capitalisme. Alors, quand l'"âge industriel" a-t-il commencé ? Le deuxième problème est

que pour analyser le rôle de l'industrialisation dans la déformation d'une ville, il serait probablement nécessaire d'examiner préalablement le rôle de l'industrialisation - ou d'autres dynamiques économiques - dans le processus de création de cet espace urbain. Troisièmement, il sera malaisé de faire apparaître les effets déformants du développement économique, au niveau d'une ville donnée ou d'un ensemble de villes, car

- (i) ces processus peuvent être différés dans le temps ;
- (ii) ils sont susceptibles d'emprunter de multiples canaux de diffusion (le revenu, le logement,...) ;
- (iii) ils sont difficiles à identifier à niveau spatial désagrégé (l'intra-urbain), notamment à cause de l'insuffisance de données.

Sur la base de cette discussion rapide des deux approches possibles des relations industrialisation-urbanisation en Europe, au XIXe siècle, nous nous proposons de les combiner. **Il s'agit d'analyser les relations entre croissance économique et déformation du système urbain, mais en appliquant notre regard à un morceau de "ville industrielle" que nous devons caractériser de façon détaillée : le quartier ouvrier de grande ville portuaire européenne.**

Si l'objet d'étude que nous visons est le quartier ouvrier de grande ville portuaire européenne, au XIXe siècle, le point de départ de notre analyse doit être plus large spatialement et temporellement. Ceci est nécessaire pour découvrir les conditions économiques et sociales de l'apparition de quartiers ouvriers et pour cerner la spécificité de ce type de développement urbain. C'est pourquoi la section suivante brosse le tableau du mouvement d'industrialisation du XVIIIe au XIXe siècle et en analyse les effets sur le système urbain en Europe du Nord-Ouest.

3.1.2. L'industrialisation et ses effets sur le système urbain en Europe du Nord-Ouest (XVIIIe -XIXe siècle)

Le mouvement d'industrialisation qui s'est déroulé entre le XVIIIe et le XIXe siècle a signifié un bouleversement des conditions de production, de consommation et de vie ; il a aussi été accompagné par un processus de forte croissance physique des villes en Europe. Cependant, il convient d'insister sur le fait que **ce processus a été, d'un point de vue spatial, hautement sélectif**. Cette remarque, formulée explicitement par de nombreux historiens

(e.g. Lampard, 1973 ; Braudel, 1985), est tout à fait en ligne avec notre conceptualisation de la dynamique spatiale du développement économique, développée dans le chapitre 1 (section 1.2).

Concrètement, entre le XVIIIe et le XIXe siècles, certaines régions, où des innovations technologiques majeures ont pris place, ou qui disposaient de matières premières désormais exploitables à grande échelle, ont connu une forte industrialisation. En revanche, d'autres villes ou régions n'ont pas, en apparence, vu leur base économique être bouleversée. Par ailleurs, certaines économies locales furent affectées par la montée de nouvelles régions industrielles, et connurent la désindustrialisation (voir *infra*, section 3.1.2.2). Enfin, nous verrons que les villes possédant des fonctions commerciales affirmées avant la Révolution Industrielle ont pu, sous certaines conditions à préciser, tirer leur épingle du jeu.

Pour présenter le mouvement d'industrialisation et sa relation à l'urbanisation, nous nous basons notamment sur l'ouvrage - qui est une somme - écrit par P. Hohenberg, et L. Lees (1985). Comme nous l'avons précisé plus haut (voir l'introduction de la section 3.1), nous adopterons en particulier leur **découpage de la période qui va de la fin du XVIIIe siècle à la première guerre mondiale en trois phases successives de développement économique** :

- (i) **la croissance proto-industrielle** ;
- (ii) **la révolution industrielle**, dont les secteurs moteurs furent les industries minières et textiles ;
- (iii) **une "deuxième révolution industrielle"**, selon l'expression de D. Landes (1969), qui se produisit lorsque les nouvelles formes d'énergie rendirent les gisements de matières premières (particulièrement le charbon) moins importants dans les décisions de localisation.

Nous retracerons donc dans trois développements successifs les trois principales étapes de l'industrialisation en Europe : la proto-industrialisation (section 3.1.2.1), la "révolution industrielle" (section 3.1.2.2), et la "deuxième révolution industrielle" (section 3.1.2.3).

3.1.2.1. La proto-industrialisation

La proto-industrialisation prit naissance dans les campagnes. Elle se développa sous la forme du système de production domestique examiné plus haut (section 3.1.1.1). Nous en donnons deux exemples historiquement et spatialement distincts : l'industrie de la laine en Angleterre et sa transition progressive vers une organisation manufacturière ; et la proto-industrie métallurgique, fortement liée à l'extraction de charbon, en Wallonie, aux XVIIe et XVIIIe siècles.

P. Mantoux (1928) donne un très clair aperçu de l'organisation industrielle et spatiale de la proto-industrie lainière en Angleterre. Il note tout d'abord qu'il s'agit d'une activité fort ancienne : dès le milieu du XIIIe siècle, le Parlement et la Couronne prirent des mesures favorables au développement de cette industrie, qui était considérée être *"the staple trade, the great staple trade of the kingdom"*.

La chaîne de production de la laine était très morcelée. Une grande partie du travail était effectuée au sein de maisonnées en milieu rural. Le maître manufacturier faisait travailler sa famille et allait vendre lui-même la pièce tissée au marché. Par ailleurs, il possédait quelques terres assurant la subsistance de la maisonnée. Ce système de production domestique avait ses avantages, mais aussi ses limites. En particulier, dès que la production devenait supérieure aux besoins locaux, il fallait entrer en contact avec un marchand. Comme la pièce livrée n'était, d'ordinaire, ni apprêtée ni teinte, le marchand est devenu entrepreneur de travail. Graduellement, il y a eu transformation du capitalisme commercial en capitalisme industriel.

Un autre exemple d'activité proto-industrielle concerne la métallurgie dans le Hainaut belge. Dès le Moyen-Âge, la présence de houille dans le sous-sol de la région de Charleroi était connue et certains filons exploités, principalement à des fins de chauffage domestique. Par la suite, il y a eu apparition et développement progressifs d'activités métallurgiques artisanales (Brigotte, 1984). La clouterie, notamment, occupera au XVIIe siècle une place importante dans l'activité locale. Au cours du XVIIIe siècle, c'est-à-dire bien avant que la Révolution industrielle ne se propage d'Angleterre sur le continent, certaines activités industrielles prirent leur essor, telles que l'extraction de charbon, la métallurgie et la verrerie. Tout

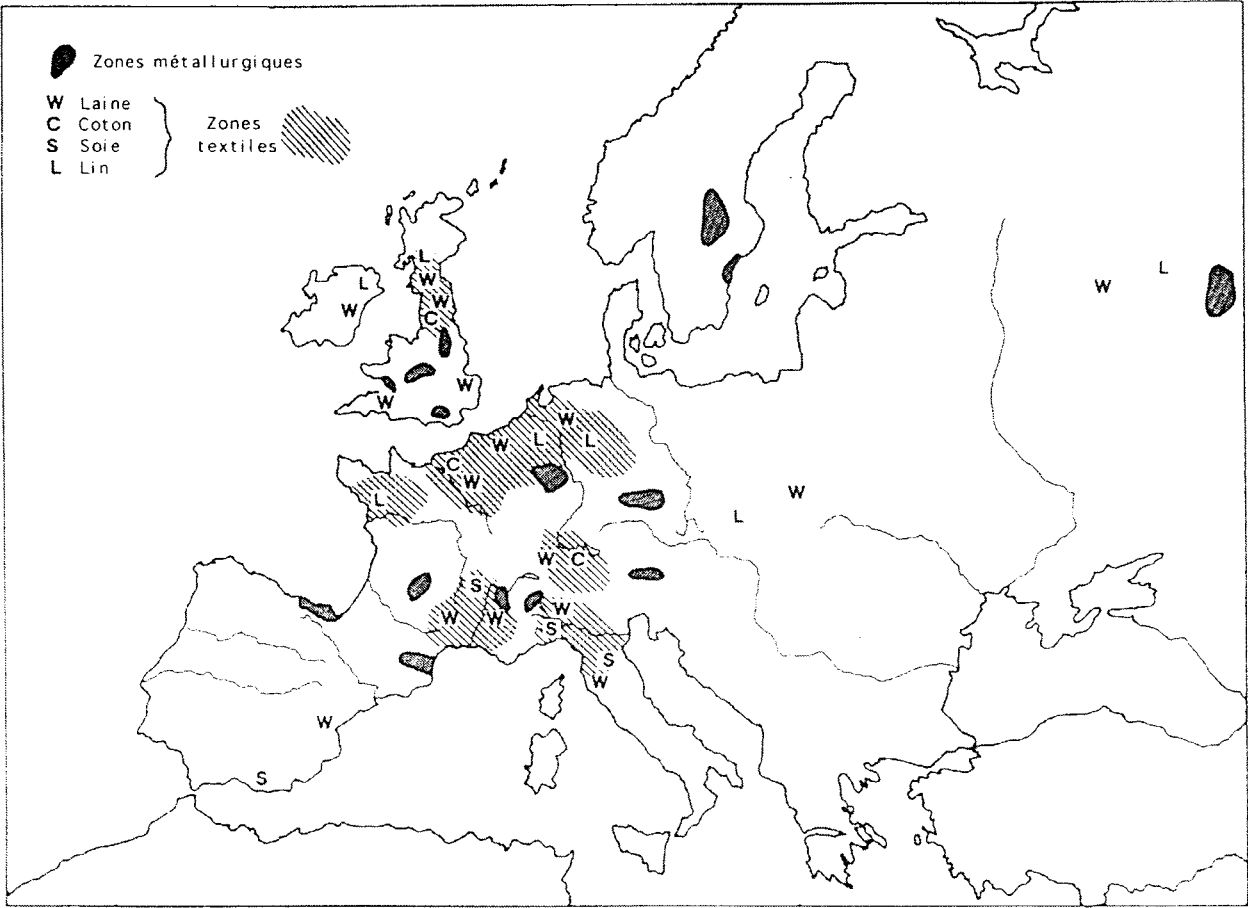
en ayant un caractère peu urbanisé, la région de Charleroi devient alors un réservoir d'ouvriers qualifiés.³

Nous reproduisons, à la page suivante, une carte des régions textiles et métallurgiques dans l'Europe proto-industrielle, vers 1700 (carte 3.1). Prenant place dans les campagnes, c'est là que la proto-industrialisation y eut d'abord ses effets urbanisants. La concentration d'hommes et de moyens de production fit que "les hameaux devinrent des villages et les villages des villes" (Hohenberg et Lees, 1985, p. 183).

La proto-industrialisation eût également des effets aux rangs supérieurs de la hiérarchie urbaine. "Les grandes villes qui combinaient des fonctions majeures de places centrales avec un rôle grandissant dans la production manufacturière et les réseaux d'échange crûrent particulièrement rapidement" (ibid., p. 184). Par exemple, des capitales régionales telles que Lille ou Leeds, qui cumulaient déjà des fonctions économiques substantielles, bénéficièrent de la croissance de l'activité manufacturière dans les villes et leur hinterland. Deux autres catégories de villes consolidèrent leur position : "les capitales nationales et les grands ports, là où l'influence économique marcha de pair avec la domination politique" (ibid, p. 184).

Si la proto-industrie n'engendra pas la création de nouvelles villes d'importance, mais travailla à travers les rangs supérieurs des hiérarchies urbaines existantes, l'industrialisation manufacturière devait transformer la hiérarchie urbaine plus radicalement et - surtout - rompre la relative continuité d'évolution du système urbain en Europe, de la Renaissance à la fin du XVIIIe siècle.

³ En témoigne l'anecdote suivante, qui prend tout son sens si l'on sait que Charleroi et Lille sont éloignées d'une centaine de kilomètres : "[e]n 1704, on tente de débaucher des cloutiers pour le compte d'une entreprise de Lille ; on propose de leur payer les frais de route ; leur salaire sera supérieur d'un tiers à ce qu'ils touchent" (Hasquin 1971, p. 126, cité par Alaluf 1986, p. 212).



Carte 3.1 : L'Europe proto-industrielle vers 1700
(Source : Hohenberg et Lees, 1985)

3.1.2.2. La "révolution industrielle"

Nous sommes conscients que la notion de "révolution industrielle" a été si souvent employée et si souvent débattue que son emploi est aujourd'hui délicat (sur le débat, cf. Rioux, 1971, pp. 7-18 ; Braudel, 1979c, pp. 464-66). Dans notre esprit, la notion désigne simplement la mutation des techniques et l'essor industriel qui ont pris place en Angleterre à la fin du XVIIIe siècle et sur le continent européen au début du siècle suivant.

Les deux secteurs porteurs de la révolution industrielle furent l'industrie du coton et la métallurgie (Mantoux, 1928). Il n'est pas possible ici de traiter à fond le cas de ces deux activités car nous voulons surtout examiner en détail les conséquences de la forte croissance de ce type d'activité pour le système régional et urbain européen. C'est pourquoi nous restreindrons notre propos au cas de la métallurgie et d'activités industrielles qui lui sont liées, notamment l'extraction de charbon et de minerai de fer. Comme nous le verrons, cet ensemble d'activités présente des schémas de localisation caractéristiques, qui permettent d'expliquer une partie des tendances de développement des villes aux XVIIIe et XIXe siècles.

Dans l'industrie métallurgique, de grandes innovations ont été accomplies en Angleterre, au XVIIIe siècle (Mantoux, 1928). Jusque là, le fer était fabriqué en chauffant du minerai de fer au charbon de bois. Mais, la demande de fer augmentant, le charbon minéral fut substitué au bois, tandis que la fonte incorpora elle aussi de la houille (Rioux, 1971). Au siècle suivant, la demande de charbon s'envola en Europe et l'extraction minière fut organisée sur une base industrielle. L'exploitation des mines devint à la fois extensive et intensive. Par là, nous voulons dire que le nombre de puits s'accrût considérablement, de même que le nombre des machines et des hommes employés à les exploiter. L'expansion de l'industrie minière entraîna une urbanisation accélérée et anarchique. Chaque ouverture de fosse provoqua la construction alentour de quartiers d'habitations ouvrières. Cette proximité spatiale du lieu de production et de l'espace de logement peut s'expliquer par de nombreux facteurs. Du côté de la main-d'oeuvre, il y a le très faible développement des moyens de transport publics ou personnels, qui contrainst à se déplacer à pied, alors que les journées de travail sont longues et le travail épuisant. Par ailleurs, les patrons des mines

menèrent assez tôt une politique du logement ouvrier, par exemple dans le Hainaut belge ou le Sud du Pays de Galles. Ils firent construire des cités autour de leurs implantations industrielles, à la fois pour occuper toute la surface de leurs terrains - les installations minières sont nécessairement dispersées -, pour s'attacher la main-d'oeuvre et à des fins de contrôle social. C'est ainsi que, par exemple, Charleroi, petite ville de garnison entourée de villages préindustrialisés, se transforma rapidement en une vaste agglomération industrielle de plusieurs dizaines de milliers d'habitants ; que, dans le bassin minier du Pas-de-Calais, les noyaux villageois fusionnèrent en une nébuleuse urbaine ; ou que Rhondda, au Pays de Galles, fut créée de toutes pièces.

Les entreprises ayant recours au charbon montrèrent à travers l'Europe une certaine tendance à se localiser à proximité immédiate des mines. Les firmes cherchaient ainsi à minimiser les coûts de transport de leur intrant énergétique. Ce comportement répondait à l'absence, jusqu'aux années 1830, de moyens de transport modernes, permettant le transport de matières premières pondéreuses.

Dans la métallurgie, le modèle industriel supplanta la proto-industrie. Grâce à cela, le fer fut désormais fabriqué en grandes quantités, dans de grandes entreprises établies désormais non plus près des bois ou des rivières, mais à proximité des sites miniers (Rioux, 1971, p. 66). **Le développement de l'industrie métallurgique devenait donc géographiquement intimement lié à celui de l'exploitation minière.** Par le biais d'échanges réguliers portant principalement sur les matières premières, les entreprises de ces deux secteurs en vinrent à former des complexes nodaux d'activité industrielle, selon les termes de D. Czamanski et S. Czamanski (1977 ; cités par Scott, 1982a). A partir de ces nouveaux sites industriels, de puissantes "forces d'urbanisation" s'exercèrent (Scott, 1982a). Au Royaume-Uni, les villes consacrées au travail de la fonte ont vu leur population croître de près de 3% par an entre 1801 et 1851 (Rioux, 1971). Par exemple, Merthyr Tydfil, petit village avant l'installation des forges, en 1750, passe à 7 705 en 1801 - c'est alors la première localité du Pays de Galles - et à 46 000 en 1850 (Pinol, 1991). En France, Le Creusot s'est développé de la même manière, grâce aux forges de Schneider, qui, dès 1785, employaient 1 500 personnes et produisaient 5 000 tonnes de fonte par an (Rioux, 1971).

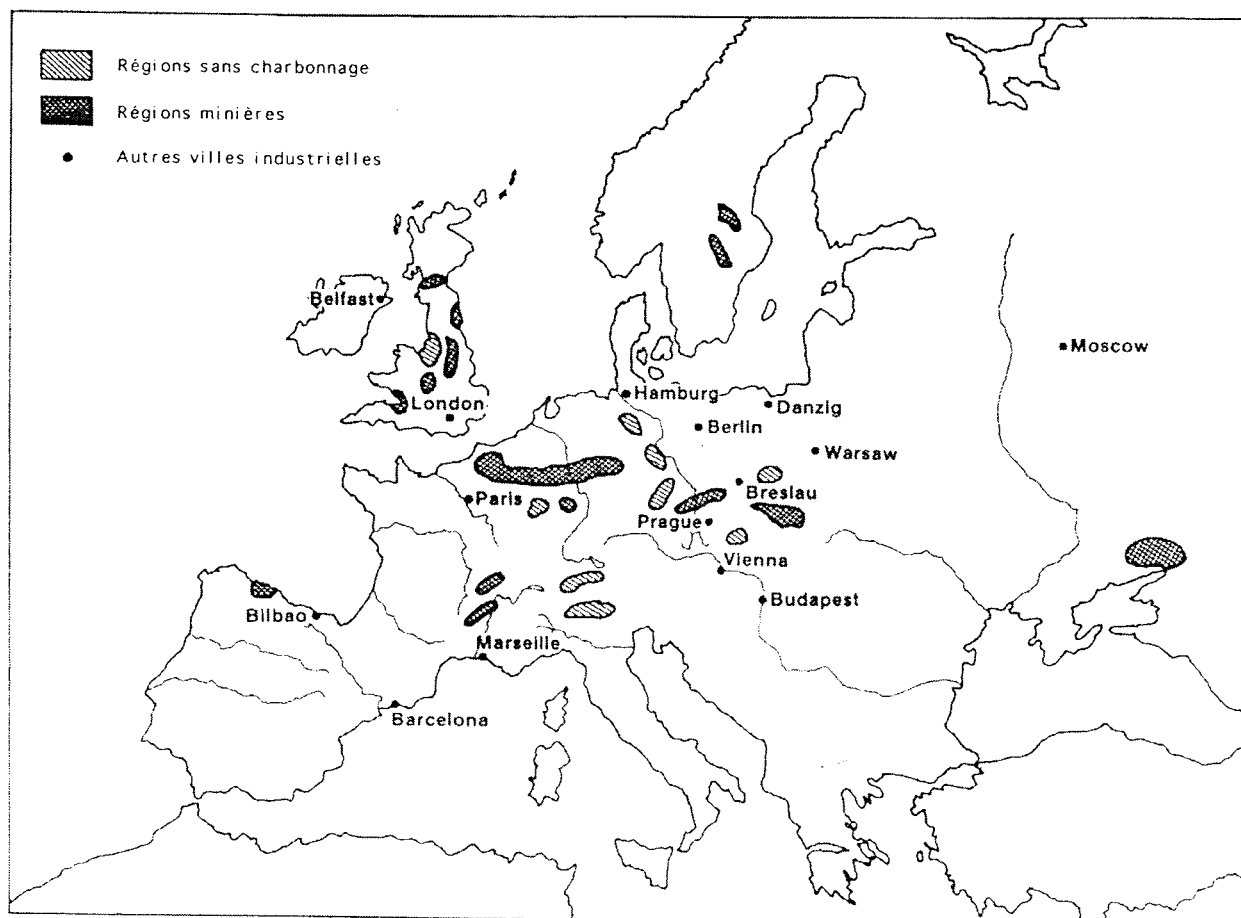
Au total, la "révolution industrielle" concerna en priorité les régions qui avaient des ressources minérales exploitables, telles que le charbon et le minerai de fer (carte 3.2, à la page suivante). En Europe du Nord-Ouest, on peut citer des régions comme le sud du Pays de Galles, l'Artois et le Hainaut français, le Hainaut belge, la Ruhr, etc. Dans ces régions, l'industrialisation provoqua une croissance urbaine extrêmement rapide, submergeant les noyaux villageois existants et se résument à la juxtaposition d'espaces de production et d'habitation, les premiers dominant les seconds. Comme l'écrit J.-L. Pinol,

"[d]ans ces villes qui n'étaient que rues d'usines, réseaux denses de voies ferrées, alignements de chevalets, de fosses, les installations de triage et de lavage voisinaient avec les fours à coke, les terrils avec les crassiers, les hauts fourneaux avec les laminoirs..." (Pinol, 1991, p. 35).

P. Hohenberg et L. Lees (1985, pp. 191-93) soulignent que **la révolution industrielle eût aussi des impacts importants sur les régions déjà industrialisées, c'est-à-dire marquées par la proto-industrialisation. Ils constatent que les vallées suisses, spécialisées dans la production horlogère, ou les zones textiles du Piémont ou des Vosges, s'adaptèrent graduellement aux conséquences de l'innovation technologique, sans qu'il y ait pour autant propagation du système manufacturier. La production demeura le fait d'artisans ou d'ouvriers regroupés dans des unités de production de petite taille. En revanche, d'autres régions perdirent une bonne part de leur base proto-industrielle. Tel fut le cas de la Flandre et de régions d'Irlande spécialisées dans le travail du lin.**

3.1.2.3. La "deuxième révolution industrielle"

Développés à l'origine dans deux secteurs d'activité - le coton et la métallurgie - et dans un pays - la Grande-Bretagne -, **le machinisme et la manufacture s'étendirent au cours du XIXe siècle à un vaste ensemble d'activités économiques et d'espaces géographiques. De 1830 à 1870, il y eut en Europe un développement explosif de la production industrielle - dans des secteurs très divers -, de formidables retours sur investissement des capitaux engagés une accélération des flux commerciaux. Cette période marqua également, pour une proportion croissante de la population européenne, la transition dramatique d'un mode de vie rural, reposant sur**



Carte 3.2 : Les villes et régions industrielles en Europe vers 1880
(Source : Hohenberg et Lees, 1985)

l'agriculture et/ou la proto-industrie, à un mode de vie urbain, associé à l'intégration brutale et difficile dans le salariat industriel (voir le chapitre 4, section 4.1.1). En ce double sens, on peut parler, comme E.J. Hobsbawm (1988), d'entrée des pays européens dans l'"âge industriel" ou, dans les termes de D. Landes (1969), d'une "deuxième révolution industrielle".

Il convient d'ajouter immédiatement que, d'un pays à l'autre, le rythme et la stabilité du développement, ainsi que les secteurs industriels moteurs, furent souvent différents. Nous renonçons donc à dresser ici un tableau d'ensemble de l'essor économique de l'Europe occidentale (voir Garrier, 1978 ; Livet et alii, 1980). Nous préférons souligner le rôle-clé joué par deux catégories d'activités tertiaires : les transports et la banque. Globalement, ces deux secteurs agissent comme accélérateurs des flux de marchandises et de capitaux. Ils permirent donc une extension et un affermissement du processus d'industrialisation.

A - Le système bancaire, au coeur de la "deuxième révolution industrielle"

La question du rôle de la banque dans le processus d'industrialisation en Europe est un sujet complexe, qu'il n'est pas possible de traiter ici de façon très détaillée. Il convient tout d'abord de reconnaître que **les transformations du secteur bancaire et de la sphère manufacturière se sont faites en interaction** (Bouvier, 1972). Par ailleurs, la banque a toujours été un secteur dynamique, et les innovations bancaires remontent à très loin dans l'histoire (cf. Braudel, 1979b). En France, par exemple, l'expérience de Law s'est déroulée bien avant que la Révolution Industrielle ne s'y propage.

Ces remarques générale étant faites, nous focalisons maintenant sur la période de la deuxième révolution industrielle. Ici, le système bancaire a rempli une fonction essentielle. Comme le précise J. Bouvier (1972, p. 121),

"lorsque le développement des industries légères [fut] éclipsé par celui des industries de biens de production (chemins de fer compris, naturellement) des volumes inusités d'investissements, aussi bien que des durées inusitées de mise en place de l'outillage entraîn[è]rent un recours de plus en plus large des firmes industrielles à l'appui bancaire".

J.-P. Rioux (1971), date de 1840-1850 la grande promotion du rôle de la banque dans la dynamique économique. D'un côté, les capitaux accumulés

dans les quelques décennies précédentes demandaient à être judicieusement investis ; de l'autre, la révolution des transports ouvrait un secteur neuf à l'investissement. Un système moderne de crédit, plus ou moins complet selon les pays, fut alors mis sur pied. La création de banques en sociétés par actions devint possible dans les principaux pays européens entre 1858 et 1871 (Livet et alii, 1980). Ainsi naissent, en Grande-Bretagne, la Lloyds (en 1865), en Allemagne la Deutsche Bank et la Dresdner Bank (1870), en France le Crédit Lyonnais et la Société Générale (1864). Le secteur connaît aussi un important mouvement de concentration.⁴ Créant des réseaux d'agences commerciales sur l'ensemble du territoire, et étant autorisées à accorder des prêts à court terme aux entreprises (et à l'État), les banques vont jouer un rôle primordial pour le développement économique, et ce jusque dans les villes provinciales de taille moyenne.

B - L'essor des transports

Nous avons vu dans la section 3.1.2.2 comment, en l'absence de moyens de communication modernes, les activités industrielles étaient contraintes, au cours de la première phase de la révolution industrielle, de se localiser à proximité immédiate des ressources et/ou des marchés finaux. **Au XIXe siècle, l'extension des réseaux de routes, de voie ferrée et de canaux permirent une amélioration notable de la circulation des matières premières et des produits finis.**

Pour les produits lourds, le transport fluvial fut privilégié. Toutes les régions industrielles furent ainsi peu à peu quadrillées de canaux. Pour sa part, le rail permit de débloquer des marchés jusque-là inaccessibles, d'abaisser les prix de revient tout en permettant de vendre davantage et plus vite (Rioux, 1971). Une fois la démonstration faite de la supériorité de ce nouveau mode de transport, les voies ferrées s'étendirent rapidement dans les pays les plus avancés, par exemple en France (tableau 3.3, page suivante).

⁴ Par exemple, en Allemagne, les quatre "D" (Deutsche, Dresdner, Diskonto, Darmstädter) réalisent en 1914 les trois quarts du chiffre d'affaires bancaire du Reich (Livet et alii, 1980).

Tableau 3.3 : Le développement des chemins de fer en France, sous le Second Empire
(Source : Philip, 1976)

Données du réseau	Année	1851	1870
Réseau de voies ferrées (km)		3 600	25 000
Nombre de locomotives en service		1 000	4 900
Nombre de voyageurs (milliers)		18 000	110 000

Le commerce maritime fut lui aussi révolutionné (Rioux, 1971). En diminuant de moitié le temps de la traversée transatlantique, les *clippers* américains prolongèrent les beaux jours de la marine à voile. Puis, les *steamers* firent leur apparition. Plus tard, en rendant ces derniers plus maniables et plus résistants au gros temps, l'hélice fit passer à une nouvelle étape du commerce entre l'Europe et l'Amérique. De puissantes compagnies, comme la Cunard (basée à Liverpool), la British India, ou la Hamburg-Amerika (basée à Hambourg), se spécialisèrent dans le transport transatlantique. Les coûts de fret baissèrent considérablement. A titre d'exemple, la tonne de marchandise transportée d'Anvers à New York passe de 80 francs vers 1820 à 20 francs en 1850 (Rioux, 1971, p. 74).

C - Les effets sur le système régional et urbain

Comme pour les deux phases de développement industriel évoquées plus haut, l'expansion économique entre 1850 et 1914 eut des effets importants et nombreux sur le système régional et urbain. Une nouvelle géographie du développement économique se mit en place (voir la carte 3.2, page 117). Nous approcherons ce phénomène en prenant pour point de départ les implications spatiales du développement des transports et de la banque.

Dans la deuxième partie du XIXe siècle, la révolution des transports assouplit considérablement les contraintes de localisation des activités industrielles. Les nouveaux moyens de transport, et notamment la voie ferrée, se révélèrent puissants, sûrs et flexibles : "[i]ls permirent à des ressources venant de sites éloignés de se rejoindre, et rendirent aussi possible le fait d'amener les matériaux à la force de travail" (Hohenberg et Lees, 1985, p. 200). La baisse du coût des transports fut continue. Elle ne conduisit cependant pas à une certaine homogénéisation de l'espace

géographique. La nouvelle organisation productive qui prenait forme le faisait autour de noeuds de transport. Dans ce processus, les villes de grande ou moyenne taille justifiaient, par leur existence, de figurer sur le réseau de voies ferrées. Ces villes retrouvèrent alors une certaine attractivité (également par le fait qu'elles constituaient un pôle d'attraction de main d'oeuvre). La grande industrie pût enfin faire une contribution directe au développement des villes existant avant la révolution industrielle (Hohenberg et Lees, 1985). Ces villes incorporèrent de nouvelles industries dans leur base économique. Comme, jusque là, l'industrie urbaine était organisée principalement selon un modèle proto-industriel, il y eut parfois des transitions difficiles d'un modèle de production à l'autre, se traduisant par une crise de l'économie locale et des troubles sociaux (cf. Lequin, 1978 ; Sheridan, 1979).

L'évolution du secteur bancaire et d'autres services aux entreprises contribua également à renforcer l'attractivité des villes. Mais, comme l'a déploré R. Hartwell (1972), cet aspect a été assez peu étudié par les historiens et les économistes. C'est pourquoi, à la suite de cet auteur, nous n'ébaucherons que quelques hypothèses.

Il faut tout d'abord rappeler que les activités tertiaires ont fortement accompagné et soutenu le processus d'industrialisation en Europe. En effet, sans le développement d'activités de services publics et privés, l'industrialisation aurait progressé plus lentement. En particulier, les activités commerciales, bancaires et juridiques ont rempli un rôle indispensable d'intermédiation entre entreprises du secteur industriel. Le développement de ces activités a un aspect quantitatif et qualitatif. Au plan quantitatif, il faut, par exemple, que les services bancaires proposés soient suffisants pour permettre la multiplication des échanges entre des partenaires éloignés. Mais, qualitativement, il convient également que ces services soient sûrs, rapides, et aussi peu coûteux que possible. De ce double point de vue, les grandes villes d'Europe du Nord-Ouest étaient bien mieux placées que les espaces ruraux, les zones de proto-industrie ou les villes nées de l'industrie lourde. Les activités tertiaires qu'elles abritaient depuis des siècles ayant atteint un certain niveau de développement, ces villes se sont révélées être un lieu favorable à des activités industrielles en fort développement.

Naturellement, toutes les grandes villes n'attirèrent pas de manière égale les activités industrielles. L'interconnexion de réseaux de transports, comme le rail et l'eau, fut souvent un atout pour les villes qui pouvaient en disposer. C'est pourquoi les grandes villes portuaires nous semblent offrir un cadre favorable à une étude détaillée - ordonnée par le modèle de développement urbain élaboré dans le chapitre 2 - des relations entre développement économique et urbanisation au XIXe siècle.

3.2. LES TRANSFORMATIONS ÉCONOMIQUES ET SPATIALES DES VILLES PORTUAIRES, CONDITIONS DE NAISSANCE DE QUARTIERS OUVRIERS

Nous venons d'analyser le mouvement d'industrialisation en Europe du Nord-Ouest, en particulier aux XVIIIe et XIXe siècles, et ses effets changeants et multiformes sur les régions et les villes. Dans cette seconde section, nous adoptons un point de vue complémentaire, centré sur l'espace économique, social et géographique des villes portuaires. Selon nous, les villes portuaires cristallisent de façon exemplaire les relations entre développement économique et développement spatial. En effet, la grande ville portuaire a souvent joué un rôle clé dans les périodes de développement économique, non seulement en tant que noeud de transport, mais par l'activité intense de ses marchands, l'essor de ses places boursières, le développement d'activités de transformation de certaines matières brutes, etc. (cf. Chaline, 1994b ; Collin, 1994).

Dans cette section, nous montrerons comment la vocation marchande des grandes villes portuaires européennes - en particulier, d'Anvers - a été transformée par l'instauration de l'ère industrielle. D'un côté, l'essor de la production a signifié un développement des échanges, notamment par voie maritime, et ce d'autant plus que le coût de ce type transport était orienté à la baisse (cf. supra, la section 3.1.2.3). De l'autre côté, les activités industrielles modernes ont eu tendance à se localiser à proximité des noeuds de transport, donc des ports. Lorsqu'elles ont ajouté une fonction industrielle à leur vocation marchande, les grandes villes portuaires européennes ont donc souvent connu une forte croissance, qui est devenue explosive pendant la deuxième partie du XIXe siècle, et jusqu'à la première guerre mondiale. Nous voulons alors montrer que la structure économique, sociale et spatiale de ces villes a été, pendant cette période, considérablement remodelée. Et ce d'autant plus que les villes portuaires ont, de tous temps (mais particulièrement au XIXe siècle), été le siège de dynamiques combinant, dans des formes changeantes, des groupes sociaux favorisés et défavorisés. C'est dans ce contexte général qu'on peut situer la naissance de quartiers ouvriers.

Notre étude dans cette section des villes portuaires et, en particulier, d'Anvers, vise donc à fournir une vision nette - quoique particulière - de la

dynamique historique d'interaction entre industrialisation et urbanisation. Dans la section 3.2.1, nous montrerons qu'avant même la révolution industrielle, certaines villes portuaires ont connu un développement économique extrêmement rapide et ont été le siège de phénomènes importants d'extension urbaine. Puis, nous retraçons la mutation des villes portuaires pendant l'ère industrielle (section 3.2.2). Dans ces deux sections, nous combinons l'investigation empirique - comprenant une étude détaillée d'Anvers - et l'analyse théorique de la localisation des activités économiques et de ses effets en termes d'urbanisation.

3.2.1. Des villes portuaires en fort développement, bien avant l'ère industrielle

Comme les travaux traitant des villes portuaires européennes et de leur développement économique, social et spatial sont souvent des monographies, il nous faut les analyser dans un cadre précis. C'est pourquoi il nous est apparu intéressant de solliciter les travaux de David M. Gordon (1977, 1984).⁵ Celui-ci s'est efforcé de préciser de façon systématique les liens entre les dynamiques du développement économique et le processus d'urbanisation en Amérique du Nord. Certes, nous nous intéressons au développement urbain en Europe du Nord-Ouest, mais comme cet auteur traite en grand détail le cas des villes portuaires, ses analyses peuvent se révéler fécondes pour notre propre recherche.

3.2.1.1. L'apport méthodologique de D.M. Gordon : une appréciation

En ce qui concerne les relations entre développement capitaliste et développement urbain, on peut résumer la position de D.M. Gordon en deux points. Premièrement, trois formes urbaines principales ont caractérisé le développement urbain en Amérique, chacune d'entre elles correspondant à une étape déterminée de l'accumulation du capital (Gordon, 1984, p. 23). Il appelle ces idéaux-types, respectivement, la ville

⁵ D.M. Gordon, qui vient de disparaître, a été une des figures les plus importantes du courant radical en science économique, qui a émergé aux États-Unis à la fin des années 1960. Il s'est intéressé à un grand nombre de sujets, particulièrement aux questions du marché du travail, de pauvreté, ou de développement urbain (Gordon, 1971, 1972 ; Gordon et alii, 1982).

commerciale - des débuts de la colonisation aux années 1850 -, la ville industrielle - de 1850 à la deuxième guerre mondiale - et, enfin, la ville d'entreprise (*corporate city*). Seules les deux premières formes nous intéressent dans ce chapitre.

Le deuxième argument liminaire de D.M. Gordon est que "les changements d'une forme urbaine dominante à une autre ont été forgés dans le creuset de la production capitaliste" (*ibid*). Derrière cette formule, il y a l'idée - récurrente chez l'auteur - que la stratégie des entrepreneurs a été, de façon constante, de diviser les travailleurs. Cette position, que l'on retrouve développée dans un ouvrage auquel D.M. Gordon a collaboré (Gordon et alii, 1982) et chez d'autres radicaux américains, nous semble fort restrictive. D'ailleurs, un grand nombre de contre-arguments lui ont été opposés, aboutissant à des positions plus nuancées. Ce débat n'est pas essentiel dans cette dissertation et nous renverrons donc le lecteur à d'autres travaux (e.g. Gazier, 1991). Nous pensons que Gordon a raison quand il attribue l'origine des changements urbains majeurs au "creuset de la production capitaliste". Mais, pour nous, cette image n'est pas limitée aux stratégies entrepreneuriales face à un collectif de salariés. Certaines innovations technologiques ou de produit sont dues à un événement politique, comme une guerre. D'autres peuvent être liées à des changements structurels dans la dynamique sociale.

Ces remarques étant faites, nous allons présenter l'analyse que fait D.M. Gordon des interactions entre les phases de développement économique et les villes en Amérique du Nord. Cette présentation ne sera pas exhaustive, car notre but est de dégager quelques faits stylisés, utiles pour l'analyse des transformations des grandes villes portuaires nord-européennes dans une période de très forte industrialisation - le XIXe siècle. **En tout état de cause, les analyses de D.M. Gordon ne peuvent pas être appliquées de façon mécanique, car de grandes différences existent entre l'Europe et l'Amérique, tant en ce qui concerne leur histoire urbaine que leur processus de développement industriel.** Par exemple, en Amérique du Nord, le développement économique industriel n'a pas dû se dégager de structures économiques féodales, comme cela a été le cas en Europe. De plus, le développement industriel moderne a littéralement fait naître la grande ville américaine, tandis qu'en Europe occidentale un système urbain toujours en évolution existe depuis l'antiquité grecque.

Gordon analyse les trois étapes historiques de développement du capitalisme en Amérique du Nord et, pour chacune d'entre elles, il analyse la forme urbaine principale correspondante : la "ville commerciale", la "ville industrielle" et la "ville d'entreprise". Il accorde aussi beaucoup d'attention aux transitions d'un type de ville à un autre.

Dans la première section de ce chapitre, nous avons détaillé les changements majeurs dans les conditions et aspects du développement économique pendant les XVIIIe et XIXe siècles. Cette époque correspond, dans le vocabulaire de Gordon, à la transition de l'ère commerciale à l'ère industrielle. Les transformations des villes portuaires pendant cette transition seront analysées dans la section 3.2.2. Mais pour pouvoir conduire cette analyse, il faut connaître la situation de départ. Les deux sous-sections suivantes détailleront donc, respectivement, l'organisation des villes portuaires pendant la période commerciale (section 3.2.1.2) et, en particulier, le cas d'Anvers (section 3.2.1.3).

3.2.1.2. La ville portuaire pendant l'ère commerciale : fonction économique et structure spatiale

Durant la "période d'accumulation commerciale", c'est-à-dire entre 1600 et 1850 en Amérique du Nord et - ajoutons-nous - entre 1400 et 1700 en Europe occidentale, les villes assuraient quatre types de fonctions économiques (Gordon, 1984, p. 24). Premièrement, elles étaient le siège d'autorités publiques, susceptibles d'accorder des privilèges et autorisations aux négociants. Deuxièmement, elles abritaient les services liés au commerce, comme la banque, la comptabilité, ou l'escompte. Troisièmement, elles étaient des centres d'artisanat. Enfin, elles servaient de noeuds de transport, particulièrement de transport maritime. Ces quatre fonctions économiques pouvaient s'exercer dans la même ville ou, plus fréquemment, dans des villes différentes. Dans ce dernier cas, Gordon reconnaît quatre types différents de villes : les capitales politiques, les métropoles commerciales, les centres d'artisanat manufacturier, et les villes portuaires.

En Amérique du Nord, avant l'Indépendance, ces quatre fonctions étaient limitées. Les fonctions politiques et commerciales étaient exercées à Londres. Les centres d'artisanat existaient, mais leur croissance était limitée

par la taille de la classe marchande locale. Quant aux villes portuaires, la Couronne britannique s'efforçait de limiter leur nombre, afin que les marchands anglais puissent contrôler le commerce. En conséquence, le développement des villes était plutôt lent. Après l'Indépendance, ces différentes fonctions purent être exercées librement et la population urbaine passa d'un peu plus de 200,000 habitants en 1790 à plus de 6 millions in 1860. En proportion de la population américaine totale, le chiffre passa de 5 à 20%.

En ce qui concerne la **structure économique, sociale et spatiale** des villes portuaires d'Amérique, Gordon considère que l'accumulation commerciale y eut beaucoup moins d'effets que les vagues d'accumulation qui allaient suivre. A mesure que les flux de marchandises grossirent, les villes portuaires grandirent, tout en conservant leur forme précapitaliste. Dans la population active locale, trois groupes économiques principaux étaient représentés : (i) les marchands et les juristes ; (ii) les artisans, les apprentis et les travailleurs journaliers ; et (iii) les travailleurs du secteur du transport, pêcheurs et débardeurs (Gordon, 1984, p. 27). S'agissant de la structuration de l'espace, "les villes tendaient naturellement à avoir leur centre géographique autour des quais à marchandises, elles étaient attirées de façon centripète vers le lieu d'exercice de leur fonctions économiques et politiques principales" (ibid.). Les villes portuaires acquirent donc une structure économique sociale et spatiale simple et caractéristique.

"La plupart des familles possédaient des biens propres et agissaient en tant qu'en agents économiques indépendants. La plupart des établissements étaient de petite taille, rendant ainsi possible pour presque tous de vivre et travailler dans le même lieu. Ainsi, des personnes ayant des origines et des activités bien différentes étaient dispersées à travers les quartiers centraux de la ville, avec une faible ségrégation résidentielle d'origine socio-économique. Dans les quartiers centraux portuaires, le hasard et l'intensité de la vie urbaine produisirent un environnement construit irrégulier et erratique. On fit faire aux rues des zigzags à chaque croisement. Les bâtiments furent semés à tout vent et assemblés dans des combinaisons étranges (...) Il semble qu'une vie communautaire vibrante s'épanouit dans toute cette zone centrale" (Gordon, 1984, p. 27 ; emphase ajoutée).

Durant l'ère commerciale, la ville portuaire connût donc une grande mixité des fonctions, des activités et des catégories socioprofessionnelles, le tout résultant en une culture urbaine forte. En étaient cependant exclus les

groupes sociaux ne participant pas à l'essor économique. On peut citer ici les ruraux et, surtout, les pauvres. Ceux-ci étaient exclus des quartiers centraux de la ville portuaire. Ils vivaient dans des *shanty towns*, aux limites de la ville ; en quête de moyens de subsistance ils se déplaçaient fréquemment d'une ville à l'autre.

Cette description par D.M. Gordon des villes portuaires américaines pendant l'ère d'accumulation commerciale est succincte. Elle nous semble s'appliquer également au continent européen. En effet, les ouvrages collectifs dirigés par J.-L. Bonillo et alii (1992), C. Chaline (1994b), ou M. Collin (1994), confirment l'idée d'une faible spécialisation fonctionnelle de la plupart des villes portuaires européennes avant le XIXe siècle, et soulignent l'imbrication entre zone portuaire et noyau urbain.

Ceci dit, en ce qui concerne sa structure économique, sociale et spatiale concrète, chaque ville portuaire européenne présente un cas spécifique. En choisissant de focaliser sur le cas d'une seule ville, Anvers, nous avons pleinement conscience de présenter un point de vue quelque peu limité. Cependant, ce choix présente aussi deux avantages. Le premier est de pouvoir analyser la structure et la dynamique d'évolution d'une grande ville portuaire en assez grand détail. Deuxièmement, de la fin du Moyen-Âge au XVIIe siècle, le destin d'Anvers croise celui d'autres grandes villes portuaires, comme Bruges, Venise, ou Lisbonne, et s'inscrit dans les tendances économiques et politiques du développement de l'Europe occidentale. Traitant d'Anvers, nous sommes en fait amenés à traiter de la dynamique marchande en Europe à partir de la fin du Moyen-Âge.

La section qui suit présente donc un double visage. D'une part, elle s'inspire fortement d'une histoire événementielle d'Anvers (Schoonhoven, 1958). Cependant, pour dessiner le plus finement possible la trajectoire de développement d'Anvers, de nombreuses références sont également faites à certains travaux classiques d'historiens, tels que F. Braudel, P. Deyon, P. Vilar, I. Wallerstein,... Finalement, l'histoire que nous présentons d'Anvers résulte d'une combinatoire dynamique de deux niveaux spatiaux : le local et le global (à l'époque, l'europpéen).

3.2.1.3. Anvers dans la dynamique de développement du continent européen, XIe-XVIIe siècle

Au plan géographique, Anvers se situe à environ 140 kilomètres d'Amsterdam au nord et d'Aix-la-Chapelle à l'est. Au sud, on trouve Bruxelles, à 50 kilomètres, et Paris, à 300. Enfin, Londres est à 250 kilomètres à l'ouest, par delà la mer du Nord. Anvers est très précisément située dans la partie sud du delta Escaut-Rhin-Meuse, sur la rive droite de l'Escaut, à l'endroit où celui-ci se jette dans la Mer du Nord. La présence d'activités humaines sur le site actuel de la commune est assez ancienne. On a, par exemple, trouvé de nombreuses traces d'occupation du site par les soldats romains.

Favorisée par sa géographie, Anvers a connu, à l'intérieur d'un *trend* de développement presque toujours ascendant, trois fortes poussées d'expansion économique, aux XIe et XVIe siècles et depuis le XIXe siècle (pour cette dernière période, voir, infra, la section 3.2.2.3).

Au XIe siècle, les échanges marchands - portant sur le blé, sel, les métaux, ou des produits de luxe - s'intensifient en Europe occidentale, alors que le système économique repose encore largement sur de grands domaines agricoles (cf. Duby, 1973). Le terme de port (dérivé du latin *portus*) apparaît alors dans la langue française, avec le sens d'"abri naturel ou artificiel aménagé pour recevoir les navires et permettre l'embarquement et le débarquement de leur chargement" (selon la définition du *Petit Robert*). C'est aussi à cette époque qu'Anvers, alors rattachée au duché de Brabant, est mentionnée pour la première fois, dans certains écrits, comme un port de l'Escaut. Les marchands anversois exportent des draps tissés en Flandre ou des produits de l'industrie mosane. Cependant, c'est Bruges, située à 80 km à l'ouest d'Anvers, et idéalement placée sur l'axe Londres-Cologne, qui domine alors le commerce de l'Europe du Nord. Cette domination dure plusieurs siècles. A la fin du XIVe siècle, Bruges est, par la population (125 000 habitants), la deuxième ville d'Europe, derrière Paris et à égalité avec Milan (Hohenberg et Lees, 1985, p. 11) ; de plus, elle rayonne sur les villes textiles de Gand (70 000 habitants, soit la dixième ville d'Europe), ou d'Ypres (25 000 habitants), qui a bien décliné ensuite.

A partir du XVe siècle, Anvers suscite un trafic commercial naval de plus en plus important. Cette montée en puissance progressive s'opère au

détriment de Bruges ; plusieurs facteurs l'expliquent. Premièrement, Anvers affirme le principe de la liberté commerciale et fait bon accueil aux marchands étrangers, alors que Bruges conserve une législation vétuste. Deuxièmement, les destinations maritimes se diversifient vers l'Europe du Nord et, de ce point de vue, Anvers est mieux placée que Bruges. Troisièmement, pendant que le Zwin (le canal reliant Bruges à la mer) s'ensable peu à peu, au grand dam des marchands brugeois, une marée-tempête élargit l'Escaut occidental (en 1421). Enfin, Anvers, depuis longtemps rattachée au Brabant, soutient les Habsbourg dans leur conquête progressive de la Flandre. La domination de Bruges cessera à la fin du XVe siècle.

Au XVIe siècle, Anvers connaîtra son âge d'or. Elle sera alors, selon les termes de Fernand Braudel, la "capitale mondiale (...) au centre de *toute* l'économie internationale" (Braudel, 1979c, pp. 118 ; italiques de F.B.). Anvers domine non seulement Bruges, autrefois poumon de l'Europe du Nord, mais Venise, fenêtre vers l'Orient, et Lisbonne, d'où était partie au siècle précédent l'expédition menée par Vasco de Gama. Le destin qui désigne Anvers - pour un temps seulement - a des inspirations multiples. Premièrement, les inventions techniques et le mouvement d'idées de la Renaissance poussent au développement économique, donc à une circulation accrue des marchandises ; en tant que ville portuaire disposant de bien des atouts, Anvers bénéficie naturellement de cette expansion. Deuxièmement, Charles-Quint impose Anvers comme centre économique de ses possessions du Nord. Enfin, et surtout, les grandes découvertes géographiques modifient le cours traditionnel de la navigation et provoquent une révolution du commerce maritime.⁶ Quoique les routes océaniques fussent plus longues que les itinéraires des caravanes par l'Asie, elles permettaient des transports plus rapides et moins onéreux. De plus, l'échelle du commerce changeait ; il devenait possible de mettre en place des relations commerciales avec de vastes marchés. Enfin, les grandes découvertes firent affluer or et argent en Europe - ce qui promût l'échange monétaire - et abaissèrent le prix de certaines denrées - le prix des épices fut divisé par deux.

⁶ Notons que les grandes découvertes ne sont pas un événement exogène dans le développement économique du continent européen. En effet la plupart des historiens considèrent que c'est le motif économique qui a suscité la recherche de nouvelles routes maritimes aux XIVe et XVe siècles. En revanche, ils divergent sur ce qui était ardemment recherché : de l'or, selon les historiens classiques (tel H. Pirenne), ou des denrées alimentaires et des combustibles, chez I. Wallerstein (1980).

Au plan géographique, les routes du commerce au loin furent déplacées, au détriment des ports de la Méditerranée et au profit de ceux de l'Atlantique, parmi lesquels Cadix, Séville, Lisbonne, et, au Nord de l'Europe, Anvers. L'Espagne et le Portugal établirent les premiers un courant d'échanges réguliers avec le Nouveau-Monde (Braudel, 1985). Cependant, faute d'une activité industrielle et commerciale dans la Péninsule (cf. Vilar, 1962, pp. 191-206), ce furent surtout les autres pays d'Europe qui en bénéficièrent. Ainsi, parmi les ports cités, Anvers se détacha nettement. Dans le développement économique de l'Europe occidentale, Anvers assurait plusieurs fonctions :

"carrefour des échanges, (...) port de transit, (...) entrepôt des firmes étrangères, (...) trait d'union entre l'Angleterre et l'Allemagne d'une part, et de l'autre l'Espagne, le Portugal et les régions récemment découvertes - à quoi on ajoutera l'Italie, impatiente de sauver ses transactions" (Schoonhoven, 1958, p. 110).

Pour remplir ces fonctions, les trois groupes économiques décrits plus haut par D.M. Gordon (les marchands et les juristes ; les artisans, les apprentis et les travailleurs journaliers ; et les travailleurs du secteur du transport, pêcheurs et débardeurs) étaient fort utiles... et de plus en plus nombreux.

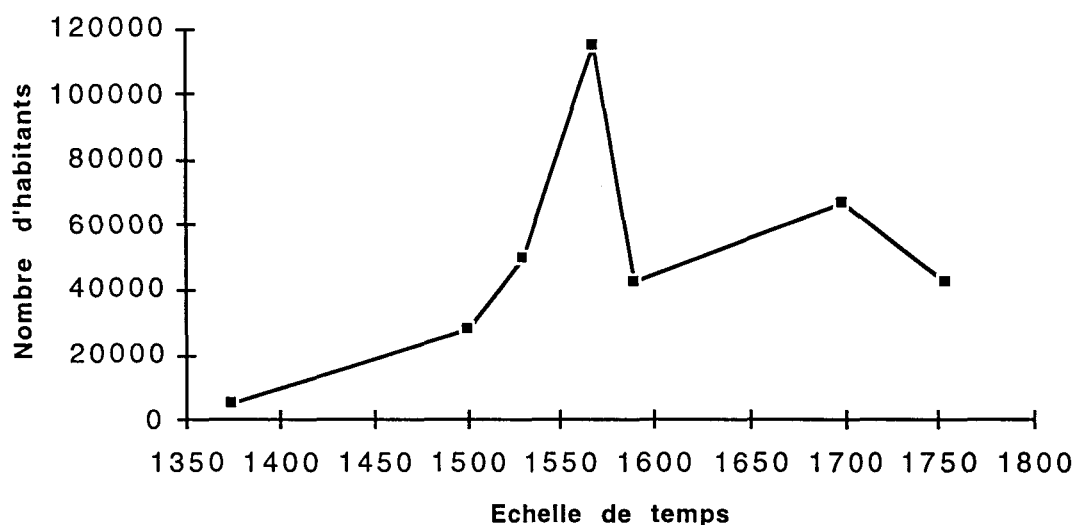


Figure 3.1 : Évolution de la population d'Anvers du XIVe au XVIIIe siècle
(Source : Kossmann, 1978, pp. 9 et 15 ; Schoonhoven, 1958, p. 119)

Aux XVe et XVIe siècles, la croissance démographique d'Anvers fut très forte (cf. la figure 3.1, ci-dessus) - et beaucoup plus rapide que celle du duché de Brabant, à laquelle la ville appartenait. Cette croissance s'accompagna d'une extension spatiale de la ville. A deux reprises l'enceinte est reculée, en 1542 et 1567. Le nombre de maisons passe de 5 118 en 1480 à 6 801 en 1496, puis 8 795 en 1506.

Anvers n'est pas, au XVIe siècle, que le lieu géographique privilégié d'échanges commerciaux. Une partie des marchandises débarquées alimente l'industrie locale et, les flux d'entrée enflant, cette industrie est transformée dans son organisation. Pendant le premier quart du XVIe siècle, l'industrie locale demeure de type proto-industrielle, nous apprend R. Schoonhoven (1958, p. 113). Ceci sous-entend des transformations ultérieures, sur lesquelles - nous le déplorons - l'auteur ne donne pas d'indications. On est donc réduit à supposer qu'il y a eu passage précoce à un système du type manufacturier, avec regroupement des producteurs sous un même toit, élargissement de l'échelle de production, mais, bien entendu, sans machinisme. Selon nous, ce passage s'est probablement opéré dans les industries de transformation des produits d'importation, notamment les épices et la canne à sucre, la savonnerie, etc. Dans les activités finales - la cordonnerie, la poterie, l'horlogerie, le travail du cuivre et de la soie -, l'organisation artisanale à petite échelle a dû persister.

Si certaines industries se développent au XVIe siècle à Anvers, les sources principales de la prospérité locale sont cependant, de très loin, le négoce et les opérations financières associées. A l'époque de Charles-Quint, les marchandises qui transitent annuellement par le port d'Anvers représentent trois milliards de francs-or, et la négociation des effets de change atteint à peu près la même valeur (Braudel, 1979b). Sur cette base de négoce, les activités strictement financières - en particulier la spéculation sur les titres boursiers et les monnaies - se développent considérablement à mesure que le siècle avance. Il s'agit d'une véritable bulle financière, qui va d'abord porter au plus haut la prospérité de la ville, puis, en éclatant, mettre à bas l'économie locale et faire régresser la ville.

Succédant à Charles-Quint, en 1555, Philippe II va mener une politique désastreuse pour Anvers. Il lève quantités d'impôts nouveaux, ce qui fait partir de nombreux marchands - et d'abord les étrangers, qui sont certainement les plus puissants -, et réduit le taux d'intérêt des rentes d'État

de 14 à 9%, lésant ainsi de nombreuses familles anversoises. Le mécontentement grandit et, dans un contexte de controverses religieuses, les Provinces-Unies se révoltent, à partir de 1567, contre la Couronne d'Espagne. Anvers participe de la rébellion. Cependant, la ville retombe en 1585 aux mains de l'Espagne. En réaction, les provinces du nord (correspondant aux Pays-Bas actuels) décrètent le blocus total de l'Escaut. C'est le dernier épisode de la chute de l'économie anversoise. La ville est en grande partie désertée : le nombre d'habitants atteint son niveau le plus bas en 1589, avec 42 000, contre 115 000 deux décennies plus tôt (voir la figure 3.1 à la page précédente). On peut noter que, pendant ce temps, Amsterdam devient peu à peu le port d'attache d'une flotte active ; ses marchands seront, au cours du XVIIIe siècle, les banquiers de l'Europe. De plus, la volonté batave que l'Escaut reste fermé sera consacrée dans le traité de paix signé entre l'Espagne et les Pays-Bas, en 1609. Ainsi, Anvers sera pour longtemps - jusqu'au XIXe siècle - privée de tout rôle dans le commerce mondial. Les capitaux anversois seront réinvestis dans le financement d'entreprises commerciales lointaines, telle la Compagnie d'Ostende, ou d'activités industrielles locales, notamment des industries de luxe - diamant, imprimerie, tissage de la soie (Lebrun et alii, 1979, pp. 75-76).

3.2.2. La mutation des grandes villes portuaires pendant l'ère industrielle

Nous nous intéresserons maintenant aux transformations économiques des villes portuaires pendant l'ère industrielle, au XIXe siècle. Nous adopterons sensiblement la même démarche que dans la section précédente. Dans un premier temps, nous analyserons sous quelles conditions et selon quelles modalités les villes portuaires ont pu ajouter une fonction industrielle importante à leur vocation commerciale (section 3.2.2.1). D.M. Gordon n'ayant pas poursuivi son analyse des villes portuaires pour l'ère industrielle, nous devons nous tourner vers d'autres sources. Nous invoquerons particulièrement la synthèse théorique de A.J. Scott (1982a) sur les tendances de localisation des entreprises dans les grandes villes au XIXe siècle (section 3.2.2.2). Dans un troisième temps, nous retracerons la renaissance d'Anvers et la mutation de son système productif au XIXe siècle, qui s'inscrit dans le cadre de l'industrialisation et de l'ouverture au commerce international de la Belgique (section 3.2.2.3).

3.2.2.1. Les grandes villes portuaires, de l'ère commerciale à l'ère industrielle

Jusqu'à la révolution industrielle, un port constituait typiquement un lieu d'arrivée, de départ, de débarquement et, éventuellement, de stockage, de marchandises en provenance ou à destination de son arrière-pays. Certaines places portuaires rayonnaient plus largement, grâce à la présence de marchés pour certaines marchandises : les céréales, les laines, le bois, le sucre, etc. **Au XIXe siècle, prises dans le mouvement d'industrialisation, la plupart des grandes villes portuaires se sont adjointes une fonction industrielle importante.**

A vrai dire, comme le laisse supposer l'évolution d'Anvers pendant l'ère commerciale, les plus grandes villes portuaires remplissaient depuis longtemps une certaine fonction industrielle. Dans un contexte de proto-industrie, les grands ports européens attiraient les activités de transformation des marchandises en provenance d'autres parties du monde (souvent des matières premières). Par ailleurs, dans la mesure où la ville était prospère, des industries de luxe (par exemple, la bijouterie) pouvaient se localiser à proximité de leur marché final.

Lors de la Révolution Industrielle, certains secteurs industriels se développèrent considérablement, notamment la mine et la métallurgie (cf. *supra*, la section 3.1.2.2). Comme nous l'avons vu, ces activités étaient largement dépendantes de la présence de matières premières. Mais l'essor de ces industries introduisit, à partir de 1830-1840, une révolution des transports, à la base de la "deuxième Révolution Industrielle" (cf. *supra*, la section 3.1.2.3). **Dans ce processus, les villes portuaires qui pouvaient offrir des infrastructures de transport avancées ont bénéficié du gonflement du trafic et ont aussi, à nouveau, attiré des fonctions industrielles, mais, cette fois, sous la forme de manufactures, puis d'usines.**

Autrement dit, parce que les villes portuaires, par définition, offrent de puissantes infrastructures de transport des marchandises et de communication, elles ont toujours eu tendance à attirer les activités de transformation. Ceci est vrai dans la période de proto-industrialisation, où les techniques de transport des marchandises étaient peu développées. Mais ceci est aussi vrai dans la période de "deuxième révolution industrielle". A cette époque, des économies d'agglomération importantes se trouvaient

dans les nouvelles infrastructures de transport et de communication (rail, canaux élargis), l'entrepreneuriat, ainsi que la stabilité politique. P. Hohenberg et L. Lees (1985) résument ainsi le processus historique d'industrialisation des villes portuaires après 1850 :

"Les ports étaient des lieux naturels de localisation pour les marchés de marchandises importées, et aussi pour les industries associées (...) Les grands ports maritimes d'Europe, de Dantzig jusqu'à Gênes, ajoutèrent des concentrations industrielles importantes à leurs fonctions commerciales dérivées de leur position dans les réseaux d'échange. Le raffinage du sucre, la minoterie, le broyage des épices et la fabrication du savon ont été des exemples traditionnels, rejoints plus tard par la métallurgie et le raffinage du pétrole. La construction navale était aussi commune" (p. 204).

Évidemment, toutes les villes portuaires ne bénéficièrent pas de la même façon du mouvement d'industrialisation en Europe. P. Hohenberg et L. Lees soulignent que l'étendue et le niveau de développement de l'arrière-pays introduisaient de réelles différences entre les villes. Ils citent les cas de Nantes et Bordeaux, dont le développement fut entravé par le caractère rural de la France du sud-ouest. Par ailleurs, à l'intérieur d'une même région, le développement ne fut pas non plus égal, comme l'a montré, en Normandie, Le Havre, rattrapant puis dépassant Rouen (Pinol, 1991).

3.2.2.2. Aspects analytiques de l'industrialisation des villes portuaires dans la deuxième partie du XIXe siècle

La question du développement d'activités industrielles dans les villes portuaires, après 1850, peut être traitée en utilisant la conceptualisation de la localisation industrielle que nous avons développée dans le chapitre 2 (section 2.2.1). Nous nous tournons d'ailleurs vers un article publié par l'un des auteurs qui nous avait inspiré pour cette section, Allen J. Scott (Scott, 1982a). La troisième partie de son survey des nombreux travaux sur la localisation industrielle en milieu urbain (pp. 118-21) est consacrée à l'analyse du développement de l'activité industrielle dans les grandes villes (pas spécifiquement les villes portuaires) au XIXe siècle.

Selon A.J. Scott, au XIXe siècle,

"[à] mesure que le système industriel évolua et mûrit, deux variétés principales d'activités de manufacturières urbaines

commencèrent à émerger, et à partir de la deuxième moitié du siècle elles étaient clairement apparentes, à la fois pour leurs qualités distinctives fonctionnelles et pour leur impacts distincts sur les environnements urbains. [C]es deux types d'industrie urbaine seront appelés respectivement *activités manufacturières à grande échelle et intensives matériellement* et *activités manufacturières à petite échelle et intensives en travail*" (Scott, 1982a, p. 119 ; italiques de A.J.S.).

Ces deux catégories d'activités de production industrielle sont largement des idéaux-types. Pour A.J. Scott, l'intérêt analytique de leur distinction résulte d'un paradoxe : deux formes aussi différentes d'organisation dérivent des mêmes principes généraux de la production et coexistent souvent au sein d'une même branche. Au plan de la réalité historique, la distinction est également féconde. Nous examinons les deux types activités successivement.

Par activités manufacturières à petite échelle et intensives en travail, Scott englobe des secteurs industriels très divers. Il cite comme exemples la confection textile, le travail du cuir, la production de bijoux, l'imprimerie et l'édition, des entreprises de travail spécialisé des métaux, la mécanique de précision, la menuiserie et la fabrication de meubles (Scott, 1982a, p. 120). Selon l'auteur, ces industries ont résisté à la mécanisation, mais elles ont connu la rationalisation sous la forme de désintégration verticale (correspondant à une fragmentation des marchés finaux). Étant donné l'intensité des liens inter-entreprise, ces activités se groupèrent spatialement. Et en raison de leur caractéristique d'activités intensives en travail, elles avaient aussi une localisation centrale dans la ville.

A la différence de A.J. Scott, c'est surtout - dans le cadre de cette dissertation - le deuxième type d'organisation industrielle qui nous intéresse. Il s'agit d'un vaste ensemble regroupant les activités manufacturières où l'échelle de production est grande et l'intensité en capital élevée. Les inputs sont lourds et/ou volumineux en relation aux outputs, d'où le qualificatif d'"intensif matériellement" (*material intensive*). Ces industries se localisent "dans des points où l'assemblage d'inputs matériel peut s'opérer au coût le plus bas possible" (Scott, 1982a, p. 119). Dans le contexte du XIXe siècle, ces "points" seront presque toujours des noeuds de transport. Pour donner des exemples de telles activités, Scott

se réfère à Duncan et Lieberman (1970), qui associent des industries déterminées et les villes où celles-ci étaient localisées : abattage et emballage de la viande à Chicago, production sidérurgique à Pittsburgh, raffinerie de sucre à La Nouvelle-Orléans, minoterie à Minneapolis, etc. Comme le note Scott, toutes ces villes américaines sont des villes ferroviaires, qui se développèrent très rapidement.

Avant d'aller plus avant dans l'analyse de la logique de localisation et de croissance des activités intensives matériellement, deux remarques s'imposent. Premièrement, les secteurs économiques mentionnés par Duncan et Lieberman ne sont pas les secteurs dominants de la Révolution Industrielle, mais correspondent à des industries en fort développement dans la deuxième partie du XIXe siècle. Par rapport à notre interrogation dans cette section - les voies de l'industrialisation des villes portuaires après 1850 - il est donc pertinent de se référer à leur travail et celui de Scott.

Deuxièmement, comme nous l'avons déjà remarqué dans la section 3.2.1.1, il ne faut pas estomper les différences entre les systèmes urbains européens et nord-américains. En Europe, les grandes villes portuaires qui se développèrent durant la deuxième partie du XIXe siècle avaient plutôt une longue histoire, alors que certaines villes ferroviaires des Etats-Unis citées par Duncan et Lieberman, ont, comme ceux-ci le soulignent, été créées *ex nihilo*. Est-ce à dire qu'il n'est pas possible de transposer partiellement l'analyse des villes ferroviaires aux villes portuaires européennes ? Nous ne le pensons pas, pour deux raisons. Tout d'abord, nous retiendrons la remarque de J.-L. Pinol, selon qui

"les villes [ferroviaires d'Amérique du Nord] dont la croissance a été le plus stimulée par la voie ferrée sont le plus souvent des localités *qui existaient déjà et dont le développement des activités commerciales a précédé la construction des chemins de fer transcontinentaux*" (Pinol, 1991, p. 37 ; emphase ajoutée).

Ce qui rassemble encore plus les villes ferroviaires américaines et les ports européens, du point de vue de la constitution d'un système industriel urbain, apparaît lorsque l'on analyse les facteurs de localisation des activités manufacturières à grande échelle dans ces villes. Ces activités se localisèrent à très petite distance de noeuds de transport et Scott explique clairement

pourquoi, en se référant à l'étude par Fales et Moses de Chicago à la fin du XIXe siècle (1972a, 1972b). Selon Scott, ces auteurs

"invoquent correctement les principes wéberiens de localisation dans leur effort pour expliquer les schémas spatiaux principaux du secteur manufacturier à Chicago après 1873. Ils montrent que les principales activités intensives en matériel (...) cherchèrent toutes, de façon active, une localisation à faible distance des terminaux de voies ferrées et de transport par eau. Cette tendance de localisation s'explique, comme Fales et Moses le montrent, par le fait que le transport de surface de marchandises lourdes et volumineuses à travers une ville coûtait 25 à 30 fois plus que le transport par rail ou eau" (Scott, 1982a, p. 119).

Toujours selon Scott, J.E. Martin (1964) aboutit à des conclusions similaires, dans le cas du port de Londres au XIXe siècle. Et, selon nous, Anvers - et d'autres villes portuaires d'Europe continentale - pourraient également correspondre à ce cas de figure.

3.2.2.3. Le développement économique d'Anvers et de la Belgique, 1750-1914

Comme pour la section retraçant l'histoire d'Anvers pendant l'ère commerciale, la section qui suit s'inspire de l'ouvrage de E. Schoonhoven (1958). Nous avons également une grande dette envers E.H. Kossmann, dont le livre *The Low Countries, 1780-1940* (paru en 1978), nous a été très utile. Nous calquons ici notre plan sur celui adopté pour analyser l'industrialisation et ses effets sur le système urbain de l'Europe du Nord-Ouest (voir la section 3.1.2). En trois sous-sections successives, nous analyserons le développement d'Anvers et de la Belgique à travers la proto-industrialisation, la révolution industrielle et la "deuxième révolution industrielle".

A - La renaissance économique d'Anvers dans un contexte de proto-industrie (1750-1830)

Après une période de marginalisation longue de deux siècles, l'économie anversoise commença à redresser la tête dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle. Le trafic du port reprend alors ; le montant des

droits de douane perçus passe de 1,6 millions de florins en 1740 à 4 millions de florins en 1787. Par ailleurs, la place boursière locale redevient attractive, même si elle reste beaucoup moins importante que les bourses d'Amsterdam, Londres ou Paris. Après 1787, l'économie est affectée pour plus de vingt ans par une série de troubles politiques. Tout d'abord, les provinces de Brabant et de Flandre se soulèvent contre l'empereur d'Autriche, Joseph II. Ensuite, la menace d'une annexion par la France révolutionnaire grandit et, finalement, se réalise. A côté des désordres entraînés par la propagation de la révolution, une conséquence heureuse pour Anvers est que la France fait sien l'objectif de mettre fin à la fermeture de l'Escaut par les Hollandais. Un peu plus tard, Napoléon exprimera la volonté de créer de nouvelles installations portuaires et de ranimer la construction navale, pour faire d'Anvers "un pistolet braqué sur le coeur de l'Angleterre". Cependant, en raison du blocus continental et des guerres incessantes en Europe, ces actions n'auront pas grand effet. En revanche, l'indépendance de la Belgique, en 1830, marqua une date extrêmement importante dans le processus de renaissance économique d'Anvers.

En ce qui concerne l'organisation de l'activité industrielle en Belgique, la plupart des auteurs considèrent qu'elle est restée principalement artisanale jusqu'en 1830 (cf. Lebrun et alii, 1979). Les entreprises comptent généralement moins de dix salariés. Seuls font exception les nouveaux secteurs d'activité, telle l'industrie du coton, qui apparaît en Belgique dans la dernière décennie du XVIIIe siècle. Cette activité s'est développée dans les villes, à Gand, Anvers, Bruxelles, Malines et Tournai, sous forme de manufactures employant des centaines de travailleurs.

Ce tableau général vaut pour Anvers. Un recensement des entreprises y fut effectué en 1803. Il révèle que la plupart des manufactures n'occupent pas plus de dix ouvriers. Les entreprises les plus nombreuses sont les distilleries, les ateliers textiles de diverses sortes (fabriquant de la soie, de la dentelle, du drap, etc.), les raffineries de sucre, les chocolateries, les tailleries de diamants, etc. (Schoonhoven, 1958). Ces activités sont en forte croissance comme en témoigne le fait que, depuis la seconde moitié du XVIIIe siècle, le nombre des ouvriers s'est fortement accru à Anvers (Lis, 1986). Les conditions de vie de ces travailleurs ne sont pas bonnes, à cause des salaires faibles et aussi en raison des fluctuations monétaires. Des troubles sociaux

ont été enregistrés à maintes reprises - en 1787, 1789, 1792, et pendant l'hiver 1794-95.

Une fois la paix revenue en Europe, en 1815, les industries anversoises, puisant traditionnellement leurs matières premières dans les marchandises qui transitent par le port, prennent un nouvel essor. Il s'agit toujours, principalement, de fabriques de bougies ou de toile cirée, de raffineries de sucre, de manufactures de tabac, etc. Pour sa part, le trafic commercial augmente régulièrement. Le port d'Anvers comble ainsi son retard sur les ports hollandais. En 1828, il est devenu aussi important que Rotterdam, et est moitié plus gros qu'Amsterdam (Demoulin, 1938, p. 337 ; cité par Kossmann, 1978, p. 135). En 1830, quarante-quatre armateurs travaillent à Anvers ; leur flotte est composée de cent douze unités, dont la jauge globale s'élève à trente mille tonnes. Une grande partie des marchandises proviennent ou sont à destination des États rhénans.

E.J. Kossmann (1978) détaille les atouts du port d'Anvers par rapport aux ports hollandais comme suit. Premièrement, les acteurs économiques d'Anvers se sont tournés vers les activités d'avenir et ont organisé les conditions d'un trafic commercial bon marché et sûr. Deuxièmement, Anvers redevint un important centre de transit des produits coloniaux, ce qu'il avait été avant la montée en puissance d'Amsterdam, au XVIIe siècle. Troisièmement, en tant que port d'exportation de produits industriels, le port d'Anvers remplissait une fonction qu'aucun port des provinces du nord ne pouvait offrir ; les autorités locales comprirent parfaitement qu'Anvers possédait cet avantage comparatif et cherchèrent constamment à le développer.

B - Anvers et la Belgique dans la Révolution Industrielle, 1831-48

Comme nous l'avons dit plus haut, on considère généralement que l'indépendance de la Belgique, en 1830, inaugura pour Anvers le début de sa troisième période de conjoncture haute (après le XIe et le XVIe siècle). Au cours des décennies qui suivirent, le port parvint à attirer une part assez importante du trafic commercial mondial. Entre 1830 et 1850, le tonnage des navires de mer arrivant à Anvers doubla (passant de 120 à 240 milliers de tonnes). En contraste, peut-être, avec les périodes d'essor précédentes, l'impulsion politique - donnée par les gouvernements belges et par les

différents rois de Belgique, en particulier, Léopold II - fut déterminante pour cet essor.

De 1831 à 1848, alors que le climat économique est plutôt défavorable en Europe, la Révolution Industrielle se propage en Belgique. Le pays connaît alors une croissance certaine, assise sur le développement de la sidérurgie, la métallurgie et l'exploitation du charbon. En 1836, 55,4 millions de tonnes de charbon sont extraites en Belgique, ce qui la met au premier rang de l'Europe continentale (Hobsbawm, 1988).⁷ Les sites d'extraction, autour desquels les activités métallurgiques et sidérurgiques se développent, se trouvent tous en Wallonie, de Mons-Borinage à Liège. Le sillon wallon constituera pendant trente ans, de 1842 à 1870, la première région industrielle du continent européen, loin devant la Ruhr (Vandermotten, 1990).⁸

En Flandre, l'industrie la plus importante à l'époque était celle du lin. Encore faut-il parler de proto-industrie, car en dehors de Bruges et Gand, où se tenaient les marchés et où exerçaient les donneurs d'ordre, cette activité était diffusée jusque dans les plus petits villages, et était organisée sur une base domestique. E.H. Kossmann (1978) estime qu'un tiers de la population active, en Flandre, travaillait dans ce secteur. Et B. Musyck (1994) rapporte que, dans le Courtrais, jusqu'à 55% de la population rurale y étaient employés. Malheureusement, les produits du lin ont été de plus en plus fortement concurrencés, au cours du XIXe siècle, par la production des manufactures anglaises. Comme les produits britanniques étaient à la fois moins chers et plus à la mode, la concurrence était fort inégale. Après 1830, l'industrie textile flamande perdit les marchés hollandais et français. Et dans la décennie suivante, malgré les primes accordées par l'État et des mesures protectionnistes, le marché belge succomba à la concurrence des produits anglais ; l'industrie flamande s'écroula littéralement. Les provinces de Flandre Orientale et Occidentale devinrent alors des zones de grande pauvreté (Lis et Soly, 1979).

⁷ La Grande-Bretagne vient alors naturellement devant la Belgique, avec 200 millions de tonnes, mais, en Europe continentale, la France (20), la Prusse (4,6), ou l'Autriche (2,3) sont loin derrière (Hobsbawm, 1988).

⁸ Le développement industriel de la Wallonie devait cependant être entravé, à partir de la fin du 19e siècle, par la petite taille des différents bassins d'extraction, ainsi que par la baisse de la fécondité, source de pénurie de main d'œuvre (Vandermotten, 1984). Ainsi étaient posées les bases du déclin ultérieur des grandes concentrations humaines de Wallonie, telle Charleroi (Demazière, 1997).

Si le développement des activités sidérurgiques se concentra en Wallonie, il se matérialisa, à terme, par la construction d'un réseau de chemin de fer couvrant l'ensemble du territoire de la Belgique. Notons que c'est sous l'impulsion de marchands anversois que la première ligne de voie ferrée est construite en Belgique, entre Anvers et les États rhénans de Rhénanie et Westphalie. Ce projet vise à élargir l'hinterland d'Anvers, de façon à développer les exportations. Par la suite, en 1834, le Parlement belge décide que l'État doit, dans son rôle d'unificateur du pays, s'impliquer dans la construction d'un réseau de chemin de fer. Malines devient le centre d'un réseau qui s'étend rapidement de l'Allemagne (à l'Est) à Ostende (à l'Ouest), et d'Anvers (au Nord) et à la France (au Sud). Au total, en 1840, la Belgique avait un réseau long de 336 kilomètres, contre 549 en Allemagne, 497 en France, et seulement 17 aux Pays-Bas (Kossmann, 1978, p. 177 ; voir aussi Lebrun et alii, 1979, pp. 482-85).

En conclusion, on peut résumer les conséquences pour Anvers de l'action des autorités en charge de la jeune nation belge, durant la période 1831-48, en deux points. D'un côté, les mesures protectionnistes, visant à protéger le *putting out system* du lin, ont constitué une entrave aux échanges extérieurs, ce qui a probablement ralenti quelque peu le rythme d'expansion du port d'Anvers. D'un autre côté, par le développement de réseaux de communication modernes (voies ferrées et canaux) et le soutien à la naissance de banques modernes - qui ont investi, entre 1833 et 1838, 350 millions de francs dans l'industrie -, les bases sont jetées d'un développement ultérieur de la Belgique, dont Anvers, en tant que principal port, devait naturellement bénéficier.

C - Anvers dans la "deuxième révolution industrielle", 1849-1914

Dans la deuxième moitié du XIXe siècle, entre les agitations révolutionnaires de 1848 et les débuts de la Grande guerre, la conjoncture internationale a beaucoup varié. De 1849 à 1863, les tensions politiques grandissent entre divers États européens, notamment entre la France et la Prusse. Les menaces de guerre sont fortement ressenties en Belgique, y compris au niveau des investissements. Par contre, à partir de 1860, il y a une certaine détente politique et économique. La Belgique signe plusieurs accords bilatéraux de libre-échange et accroît son extraversion économique. Le montant des importations et exportations par tête d'habitant passe de 46

florins en 1850 à 217 en 1875, puis 546 en 1913 (Kossmann, 1978). Certes, l'économie des Pays-Bas - pays voisin et assez comparable par la taille - apparaît plus ouverte encore, puisque les chiffres sont, respectivement, de 103, 206 et 1 138 florins.⁹ Mais, en chiffres absolus, le montant des importations et exportations belges passe de 729 à 2 511 millions de francs-or entre 1850 et 1870 (+ 240%) ; cette progression est supérieure à celle des Pays-Bas, qui passe de 783 à 2 186 millions de francs-or (+ 180%). Ainsi, en ce qui concerne les échanges internationaux, il n'aura fallu à la Belgique que quatre décennies pour marquer son indépendance économique vis-à-vis de son ancienne tutelle. Ensuite, l'économie belge surpassera constamment son voisin septentrional.

Les estimations du produit national brut permettent également de constater une forte croissance économique de la Belgique dans la deuxième partie du siècle. La richesse nationale passe de 10 750 millions de francs en 1846 à 29 830 en 1895 et 51 000 en 1913 (Baudhuin, 1946 ; cité par Kossmann, 1978, p. 418). En 1913, en termes de produit national brut par tête, la Belgique, avec 6 700 francs, se situe vraisemblablement au troisième rang des nations européennes, derrière la Grande-Bretagne - même si F. Baudhuin ne donne pas d'estimation sur la première puissance économique de l'époque - et la France (7 200 francs), mais devant le Reich (5 800), et les Pays-Bas (5 100).

C 1 - La croissance du trafic du port d'Anvers

En tant que principal port de la Belgique, Anvers recueille les fruits du développement de l'économie nationale et de la croissance des échanges internationaux. Le tonnage des arrivées au port d'Anvers est multiplié par près de 60 entre 1850 et 1913, passant d'environ 240 milliers de tonnes à près de 14 millions (figure 3.2, page suivante).

⁹ A titre de comparaison, selon l'historien J.D. Chambers (1961) - cité par Kossmann -, les importations et exportations en Grande-Bretagne passèrent de £9 par tête en 1842 à £18 en 1872. Dans les années 1870, une livre sterling valait douze florins environ, soit un montant d'environ 216 florins pour la Grande-Bretagne. Ce qui signifie que la Belgique et la Grande-Bretagne avaient alors un niveau d'ouverture à l'économie internationale équivalent (avec, bien, sûr, de notables différences dans la composition des importations et exportations).

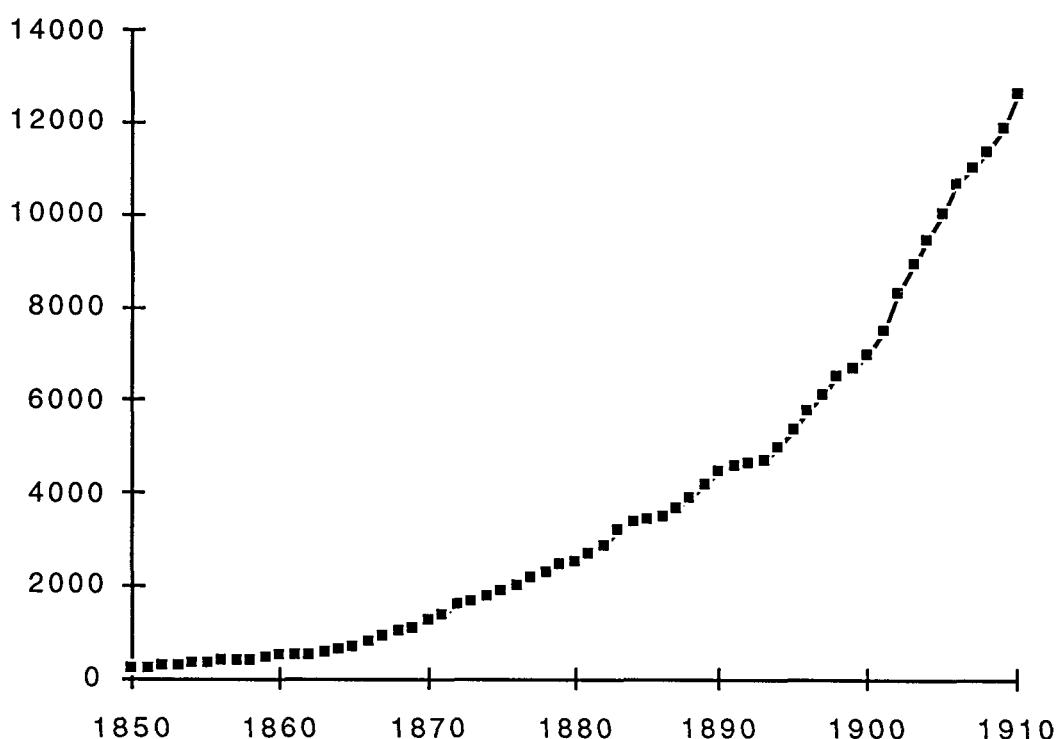


Figure 3.2 : La croissance du tonnage des marchandises importées au port d'Anvers, 1850-1912
(en milliers de tonnes Moorsom ; moyenne centrée sur trois ans)
(Source : Verhaghtert, 1988, p. 39)

On peut décomposer cette phase de croissance en quatre sous-périodes. Entre 1850 et 1863, le trafic croît de façon hésitante. Ensuite, jusqu'en 1883, le tonnage augmente fortement et régulièrement. Entre cette date et 1895, l'évolution du trafic traverse deux périodes de ralentissement. La fin du siècle voit les taux de croissance se précipiter, même si la notion de cycle reste pertinente.

Derrière ces chiffres, se déroule une évolution structurale des marchandises transitant par Anvers (Verhaghtert, 1988). En ce qui concerne les importations, les produits exotiques - sucre, café, épices - sont supplantés, au cours de la deuxième partie du siècle, par les produits en vrac : céréales, combustibles, matières premières à bas prix. Anvers devient le premier port européen pour les marchandises importées d'Amérique. Quant aux exportations, qui sont multipliées par 6 en volume entre 1850 et 1870, elles consistent principalement en fonte, verre, acier, sucre raffiné, chandelles,... Pendant la période de récession économique mondiale (1870-1895), elles diminuent, mais quadruplent à nouveau entre 1890 et 1910.

Le développement des échanges menaçant plusieurs fois d'être entravé par l'insuffisance des installations portuaires, d'importants travaux d'extension sont effectués, particulièrement pendant les décennies 1860, 1880 et 1890 (tableau 3.4, ci-dessous). Ces réalisations sont à chaque fois faites à la suite d'une convention entre l'État et la Ville. La politique de l'État belge de développement des infrastructures d'Anvers peut s'interpréter comme correspondant à une recherche de puissance, comparable - toutes proportions gardées - à la posture coloniale de la Grande-Bretagne, la Prusse ou la France à la même époque. Le roi de Belgique, Léopold II, a l'ambition de faire d'Anvers le "premier port du monde".¹⁰

Tableau 3.4. : Les travaux d'extension du port d'Anvers, 1811-1914
(Source: Schoonhoven, 1958, p. 190)

Période des travaux	Travaux d'extension réalisés	Longueur des murs de quai ajoutée (en mètres)
1811-13	Bassin Bonaparte, bassin Guillaume	1 803
1860-73	Bassin Kattendijk (quais 14-23), bassin aux Bois, bassin de la Campine, bassin Asia	6 265
1881-87	Bassin Kattendijk (quais 41-45), quais de l'Escaut (1-29), bassin de jonction Lefebvre, bassin Lefebvre, bassin America, bassin aux Charbons, bassin des Bateliers, bassin aux Briques	5 137
1900-14	Bassins Albert (quais 101-135), 1ère, 2ème et 3ème darses	9 760

Les autorités locales, ainsi que les organisations économiques, inscrivent la stratégie d'extension dans le cadre de la compétition entre grands ports d'Europe continentale pour la desserte des marchés européens et d'Amérique du Nord. Ainsi, la Chambre de commerce d'Anvers (représentant les intérêts des marchands et entrepreneurs) écrit-elle en 1899 au Ministre des Chemins de fer, Postes et Télégraphes, pour affirmer qu'en dépit de toutes les extensions déjà réalisées, le trafic pourrait être doublé, voire triplé, si Anvers disposait d'installations "suffisantes" (Schoonhoven, 1958).

¹⁰ Autre exemple de la volonté d'expansion qui anime le roi des Belges : Léopold II acquerra à titre personnel, un territoire africain 80 fois plus grand que la Belgique (le futur Congo Belge, aujourd'hui Zaïre). Ce territoire ne deviendra dépendant juridiquement de la Belgique qu'au début du XXe siècle.

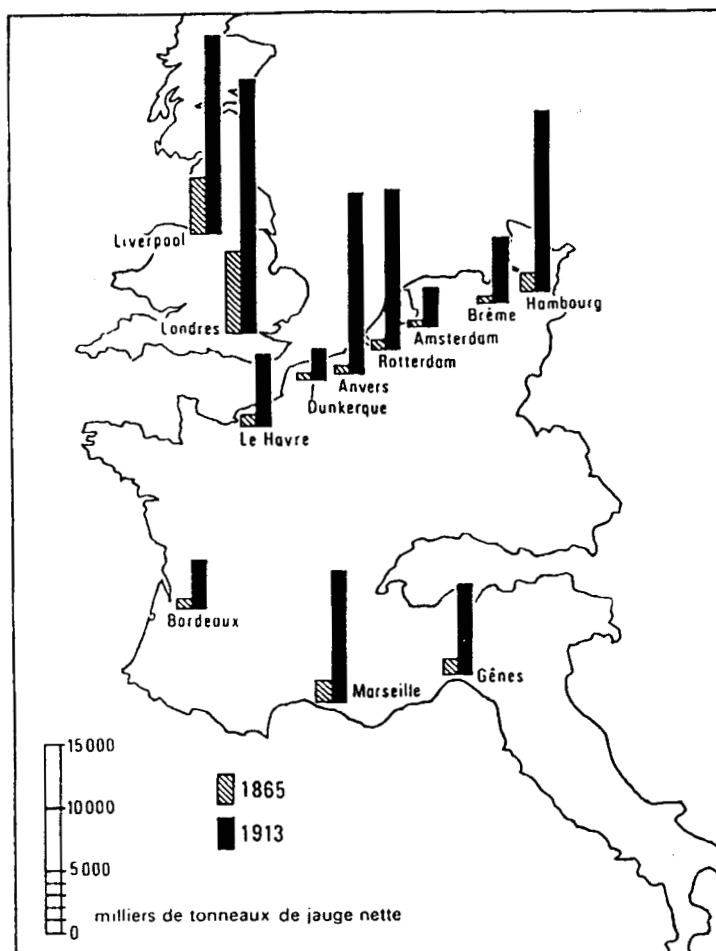


Figure 3.3. : Développement comparé du trafic des principaux ports d'Europe occidentale, 1865-1913

(Source : Garrier, 1978, p. 168)

La figure 3.3. permet de faire un bilan de la compétition entre ports européens sur une période de cinquante ans, entre 1860 et les années 1910. Londres est naturellement hors concours : l'économie britannique surclasse les autres pays européens ; de plus, l'agglomération de Londres, qui compte 6,5 millions d'habitants en 1900, constitue un immense marché de proximité. Derrière, Anvers et Hambourg sont au coude à coude, et devancent Rotterdam et Liverpool de quelques milliers de tonnes. Dans la compétition entre ports de la "rangée du Nord", Dunkerque, Amsterdam et Brême s'avèrent être les perdants, dans la mesure où ils partaient, en 1865, d'un niveau assez proche de celui d'Anvers et de Rotterdam.

C 2 - Analyse de la transformation de l'économie locale dans la deuxième partie du XIXe siècle

En quelques dizaines d'années, l'économie d'Anvers aura réalisé une véritable mutation. Point d'entrée pour les produits d'outremer (et ce depuis le XVIe siècle), le port sera devenu, pendant la deuxième révolution industrielle, un centre majeur de distribution, assurant des échanges intenses entre l'Europe occidentale et le reste du monde (Verhaghtert, 1988). Dans ce processus, il y a eu constitution d'un système industriel important. En ce qui concerne les productions typiques de l'industrie lourde, telles que l'acier, la fonte ou le verre, les unités qui les produisent sont situées dans la Ruhr ou en Wallonie, à proximité des gisements en matières premières. Le port d'Anvers, auquel elles sont reliées par voie ferrée et canaux, est le point de passage pour l'exportation. En revanche, les briqueteries et tuileries, les savonneries, les fabriques de biscuits ou de cigares, les minoteries, ou les raffineries de sucre se multiplient et prospèrent à Anvers même. Localisées à proximité immédiate du port, elles tirent des cales des navires les produits à travailler et, à mesure que le siècle avance, exportent de plus en plus leurs produits finis, par mer, en Europe et dans le monde. L'emploi généré par ces activités s'ajoute à l'emploi de manutention portuaire qui croît avec l'augmentation du trafic.

Grâce aux données du recensement de 1890, nous pouvons avoir une vue assez précise de la répartition sectorielle et catégorielle de l'emploi à Anvers à la fin du XIXe siècle. Précisons que les données portent sur les actifs habitant l'arrondissement, qui englobe la commune d'Anvers et son arrière-pays immédiat. Retenir cette échelle spatiale large permet de minimiser les mouvements de travailleurs venant d'autres parties de la région et le flux éventuel d'Anversoises travaillant en dehors de l'arrondissement.

En 1890, la population active de l'arrondissement s'élevait à 177 056 personnes, qui se répartissaient pour près de 10% dans l'agriculture, l'horticulture et l'arboriculture (soit 17 557 emplois), pour un tiers dans l'industrie (58 806 emplois) et pour près de 60%, dans les activités tertiaires (118 250 emplois).

Nous nous intéresserons à l'industrie et aux services, que nous présentons dans deux tableaux distincts. Ici, nous sommes tributaires des catégories établies lors du recensement, et qui, rétrospectivement, apparaissent parfois peu pertinentes. Le recensement indique d'abord les effectifs correspondant aux "professions non industrielles". Cette appellation recouvre malheureusement un vaste fourre-tout. Nous avons retiré de cet ensemble l'emploi agricole, pour aboutir au tableau 3.5, qui présente la répartition des professions tertiaires dans l'arrondissement d'Anvers.

Tableau 3.5 : Les professions tertiaires dans l'arrondissement d'Anvers en 1890
(Source : Institut National de la Statistique ; propres calculs)

Professions*	Effectifs	%
Personnel enseignant communal	883	0,9
Petits employés (garçons de bureau, huissiers,...)	902	0,9
Courtiers, commissionnaires en marchandises	935	0,9
Préposés à la vente, magasiniers	1 390	1,4
Boutiquiers ambulants, chiffonniers	1 413	1,4
Blanchisseuses	1 591	1,6
Marchands en gros	1 729	1,7
Fonctionnaires	2 654	2,6
Commis aux écritures, employés dans l'industrie et le commerce	4 517	4,5
Marchands de détail	4 940	4,9
Aubergistes, hôteliers	6 149	6,1
Propriétaires, capitalistes, rentiers, pensionnés	6 432	6,4
Personnel de l'armée	10 462	10,4
Domestiques	14 068	14,0
Professions diverses	17 412	17,3
Ouvriers manuels (hors industrie et agriculture)	25 036	24,9
Total	100 693	100,0

Notes :

* Les intitulés des catégories professionnelles sont ceux du recensement.

On peut regretter que les individus aient été recensés suivant leur profession, fonction ou position sociale et non leur appartenance à un secteur d'activité. Ceci fait naître plusieurs imprécisions. Premièrement, les employés de l'industrie sont regroupés avec ceux du commerce, au lieu d'être recensés dans l'emploi industriel. Deuxièmement, les pensionnés apparaissent dans le tableau, alors qu'on les considérerait aujourd'hui comme ne faisant pas partie de la population active. Enfin, la catégorie "professions diverses" représente une proportion particulièrement élevée - plus de 17%.

Dans le cadre de ce chapitre - qui cherche finalement à délimiter le contexte de la création de quartiers ouvriers à Anvers - le principal enseignement de ce tableau est l'importance des "ouvriers manuels" au sein des activités tertiaires : 25 036 personnes, soit 24,9% du total. Étant donné la présence dans le tableau d'autres catégories effectuant un travail manuel, comme les domestiques, les blanchisseuses ou les chiffonniers, on aboutit à la conclusion que la catégorie "ouvriers manuels" regroupe les travailleurs manuels salariés du secteur tertiaire. Dans cette catégorie n'entrent pas les ouvriers portuaires, car les transports étaient considérés, à l'époque, comme faisant partie de l'industrie.

Tableau 3.6 : L'emploi industriel dans l'arrondissement d'Anvers en 1890. Répartition par secteurs d'activité et catégories professionnelles
(Source : Institut National de la Statistique ; propres calculs)

Variables d'emploi Secteurs d'activité	Catégories professionnelles*				Total		Proportion d'ouvriers (%)
	Maîtres techniques	Employés techniques	Surveillants	Ouvriers	Effectifs	(%)	
Carrosserie et charronnage	207	-	1	298	506	0,9	58,9
Construction navale	93	9	8	545	625	1,1	87,2
Construction de machines industrielles	133	13	23	689	858	1,5	80,3
Travail du tabac	98	1	43	1 665	1 807	3,1	92,1
Industrie du lapidaire**	316	-	9	2 252	2 577	4,4	87,4
Industrie métallurgique	824	11	30	2 754	3 578	6,1	77,0
Industrie agro-alimentaire	1 606	4	31	2 451	3 792	6,4	64,6
Céramique	149	-	72	4 821	5 042	8,6	95,6
Travail du bois	1 434	-	31	4 676	6 141	10,4	76,1
Bâtiment et travaux publics	1 515	-	75	6 032	7 622	13,0	73,1
Transport de personnes, marchandises et courrier	2 349	7	194	5 579	8 129	13,8	68,6
Confection	3 660	-	6	8 227	11 893	20,2	44,5
Divers	1 449	26	65	4 655	6 195	10,5	75,1
Emploi industriel total	13 833	71	588	44 314	58 806	100,0	75,4***

Notes :

* Les intitulés des catégories professionnelles sont ceux qui figurent dans le recensement.

** C'est-à-dire, taille des pierres précieuses (à Anvers, essentiellement le diamant).

*** Moyenne de l'ensemble des secteurs.

Les données du recensement sur les "professions industrielles" permettent une analyse plus approfondie. Elles donnent la répartition sectorielle et professionnelle de l'emploi dans l'industrie (tableau 3.6). Afin d'améliorer la lisibilité du tableau, nous avons regroupé certaines activités au sein de secteurs considérés de nos jours comme des unités pertinentes d'analyse ; c'est par exemple le cas pour l'agro-alimentaire. Là où des secteurs bien constitués apparaissaient déjà, nous avons, dans la mesure du

possible, modernisé leur intitulé. Enfin, nous avons classé les secteurs par ordre croissant de leur poids dans l'emploi industriel total.

La lecture du tableau 3.6 confirme que certains secteurs industriels typiques de la première révolution industrielle ont eu un poids faible dans l'économie de la région d'Anvers : la carrosserie, la construction de machines industrielles, et, dans une certaine mesure, la métallurgie. En revanche, la confection est le premier pourvoyeur d'emplois. Ensuite, viennent les transports - secteur qui comprend notamment les dockers et autres personnes travaillant sur le port -, le bâtiment et travaux publics, et le travail du bois. Ces trois secteurs représentent chacun de 10% à 15% du total. La construction navale ne représente que 1,1% de l'emploi, ce qui s'explique par l'assez faible nombre de bateaux de commerce battant le pavillon de la Belgique, en comparaison des pays voisins à la tradition marchande bien établie (Schoonhoven, 1958). En Allemagne, vers 1910, la construction navale employait près de 100 000 travailleurs, dont 20 000 à Hambourg (Cattazura, 1991).

Le tableau 3.6 indique aussi les effectifs des différentes catégories professionnelles de l'industrie : "maîtres" - c'est-à-dire, vraisemblablement, chefs d'entreprise, artisans et indépendants -, "employés techniques" - dont les effectifs sont particulièrement faibles -, surveillants et ouvriers. Sur ces bases, on peut, pour chaque secteur, tenter d'analyser l'organisation du travail et la concentration des activités. A cette fin, nous avons calculé la proportion d'ouvriers dans chaque secteur (dernière colonne du tableau). Les secteurs comptant une proportion d'ouvriers nettement supérieure à la moyenne, et où les effectifs de surveillants ne sont pas négligeables, pourraient correspondre à une certaine à une mécanisation et standardisation du travail, jointe à une certaine concentration de la propriété des entreprises. La céramique et l'industrie du tabac en sont de bons exemples. A l'inverse, dans la confection, la faible proportion d'ouvriers, le poids des "maîtres" et l'absence presque totale de surveillants témoignent d'une organisation décentralisée et artisanale de la production ; de même pour le secteur de la carrosserie. L'industrie agro-alimentaire et les transports semblent polarisés entre ces deux types d'organisation. Le nombre élevé de "maîtres" plaide pour une organisation relativement artisanale, du moins pour une partie des entreprises, car la présence de surveillants laisse supposer une certaine standardisation dans des firmes de plus grande taille. Enfin, l'industrie du lapidaire - c'est-à-dire, à Anvers, la

taille du diamant - semble un cas particulier. Dans ce secteur où la standardisation du travail était difficilement concevable, à l'époque, la forte proportion d'ouvriers témoigne soit d'une concentration élevée du secteur, soit d'un classement de la main d'oeuvre suivant son niveau de savoir.

Hormis l'importance du secteur de la confection, héritée du XVIIIe siècle, la base industrielle de l'économie anversoise apparaît très différente de la "ville industrielle" évoquée par L. Bergeron et M. Roncayolo (1974) (cf. supra, la section 3.1.1.2). Par ailleurs, l'insignifiance de la construction navale à Anvers l'éloigne des autres grandes villes portuaires. Les secteurs représentés manifestent une certaine modernité du développement industriel local. Quatre exemples d'entreprises se développant à Anvers ou à proximité au début du XXe siècle l'illustrent (cf. De Brabander, 1991). La firme Gevaert, fondée en 1855 à Borgherout, dans une commune limitrophe, comme fabrique de chandelles, évolue ensuite vers les produits photographiques, dont elle devient l'un des leaders mondiaux. Bell, filiale de la compagnie américaine de téléphone, créée à Anvers en 1882, et la Métallurgie d'Hoboken sont deux autres exemples aussi connus. On peut y adjoindre la biscuiterie industrielle De Beukelaere. Lors de sa création en 1868, cette entreprise ne comptait qu'un employé. Elle allait, dans les décennies suivantes, connaître une croissance très forte de son chiffre d'affaires. Ses installations se sont étendues dans toute une partie des nouveaux quartiers d'Anvers, qui ont été créés à cette époque (voir le chapitre 4, section 4.4.2), et plusieurs filiales à l'étranger ont été créées. De Beukelaere est typique de la réussite d'entrepreneurs locaux dans un secteur où la technologie ne joue pas un très grand rôle, et dont la croissance est aiguillonnée par les débuts de la consommation de masse.

C 3 - Anvers et les autres villes portuaires d'Europe du Nord-Ouest à la fin du XIXe siècle

Après ces analyses détaillées, il est maintenant possible de formuler quelques conclusions sur la croissance économique à Anvers au XIXe siècle, et d'émettre plusieurs hypothèses sur l'évolution des autres grandes villes portuaires de la "rangée du Nord". Premièrement, il semble que ces grandes villes portuaires ont, à un certain degré, bénéficié de l'essor des échanges internationaux, comme l'illustre la figure 3.3 (voir p. 146). Dans la deuxième partie du XIXe siècle, ces villes ont donc offert un nombre fortement croissant d'emplois. Comme en témoignent, pour Anvers, les

tableaux 3.5 et 3.6, il s'agissait d'emplois très divers. Dans l'industrie - transports compris -, la proportion d'ouvriers ou travailleurs manuels était élevée : 75,4% ; dans les services, elle était significative : 24,9%.

Deuxièmement, la concurrence a joué entre ces différentes économies locales. Il semble que dans l'inégalité des performances, l'élément "transport" ait joué un rôle essentiel. Les installations portuaires permettaient d'accueillir un certain niveau de fret à un moment donné. Et les connections par voie ferrée et canaux permettaient d'atteindre un arrière-pays plus ou moins vaste. A ces deux niveaux, les stratégies et les volontés de développement, locales comme nationales, publiques comme privées, ont permis de stimuler le développement économique.

Troisièmement, l'industrie s'est développée dans ces villes en raison des fonctions de gare maritime, de comptoir et d'entrepôt assurées par le port, et non par effet direct de la révolution industrielle. Doit-on conclure que ces villes ne sont pas, à la fin du XIXe siècle, des villes où l'industrie était présente de façon importante ? Nous ne le pensons pas, même si cette opinion est celle, à propos d'Anvers, de P. Lebrun et alii (1979). P. Lebrun, professeur d'histoire à l'université de Liège, base son jugement sur son analyse des effets de la révolution industrielle sur l'ensemble de la Belgique. Mais, en fait, il est surtout intéressé par la "ville industrielle", au sens que Bergeron et Roncayolo (1974) donnent à ce terme (cf. supra, section 2.1.1.2). Si on utilise cet angle d'approche dans le cas de la Belgique au XIXe siècle, on peut montrer comment, étant donné la présence de charbon et de minerai de fer en Wallonie, dans les bassins de Mons, Charleroi et Liège, l'industrialisation et l'urbanisation y ont été très fortes. Par exemple, Charleroi, forteresse à l'origine, est devenue une agglomération industrielle de 250 000 habitants (cf. Demazière, 1997). En comparaison, le développement industriel d'autres villes belges semble à P. Lebrun et ses collaborateurs peu important. Selon eux, on peut caractériser Bruxelles comme étant le siège des activités bancaires et d'administration du pays, et Anvers comme métropole portuaire. Or, ces deux villes ont aussi connu une certaine industrialisation, d'un type différent des villes wallonnes, et dont P. Lebrun ne fait pas l'analyse. Pour s'en tenir à Anvers, nous avons vu dans cette section que certaines entreprises industrielles qui s'y sont développées après 1850 appartenaient à des secteurs modernes, comme la photographie, la chimie, ou l'agro-alimentaire. Ces industries avaient à la fin du XIXe siècle un fort potentiel de croissance, qu'elles ont réalisé après

1918. De plus, on ne peut pas considérer que le nombre d'ouvriers était négligeable dans une grande ville portuaire telle qu'Anvers. Les ouvriers de l'industrie et du commerce représentaient 39% de la population active de l'arrondissement, soit 69 350 emplois.

Ainsi, selon nous, les ouvriers étaient présents en masse dans la ville portuaire du XIXe siècle. Logiquement, l'analyse de leur(s) lieu(x) d'habitat et de vie s'impose comme la prochaine étape de notre étude des rapports développement économique-urbanisation.

CONCLUSION

Dans ce chapitre, nous avons analysé le changement régional et urbain au XIXe siècle en relation avec les dynamiques d'industrialisation. La première section a eu un double objectif. D'une part, il s'agissait de repérer certains problèmes - familiers à l'historien, mais non à l'économiste - de définition de l'industrialisation, de l'urbanisation, et l'interaction entre l'un et l'autre. Ensuite, nous avons analysé le mouvement d'industrialisation en Europe, du XVIIIe au XIXe siècle. L'industrialisation a eu, sur le système régional et urbain de l'Europe du Nord-Ouest, des effets différents suivant les époques, et différenciés suivant les espaces considérés. Les grandes villes portuaires ont paru bénéficier particulièrement des retombées de la "deuxième révolution industrielle".

La deuxième section du chapitre a analysé les transformations économiques et spatiales des villes portuaires pendant la période d'industrialisation. Nous avons montré qu'avant même la "révolution industrielle", certaines villes portuaires avaient connu un développement économique extrêmement rapide et ont été le siège de phénomènes importants d'extension urbaine. Ceci conduit à une vision élargie de la dynamique générale industrialisation-urbanisation. Cependant, nous avons aussi mis en évidence que les transformations importantes et rapides des

grandes villes portuaires au XIXe siècle étaient dues, en grande partie, à l'expansion industrielle et l'essor du commerce international des biens industriels. Ceci est très net dans le cas d'Anvers. Ainsi, le schéma de développement urbain développé par A.J. Scott dans le cas des villes nord-américaines, et que nous avons utilisé pour construire notre modèle, n'est pas pris en défaut. Au XIXe siècle, l'espace urbain a très largement été créé par l'activité industrielle, qu'il s'agisse de l'espace de production ou de l'espace de reproduction sociale - du moins en ce qui concerne les couches ouvrières.

CHAPITRE 4

LA NAISSANCE DE QUARTIERS OUVRIERS AU XIX^e SIÈCLE

"[L]a pauvreté de l'espace sous-développé n'a pas de signification par elle-même, elle n'émerge qu'en liaison avec la richesse supérieure d'autres espaces"

Philippe Aydalot (1980, p. 5)

INTRODUCTION

Le chapitre précédent a montré que le développement économique et la croissance urbaine ont été intimement liés, au XIXe siècle, en Europe du Nord-Ouest. Pour nous, les tendances du développement économique et de l'urbanisation, à cette époque, forment autant de conditions historiques de la création des quartiers ouvriers. Ceci est notamment le cas des villes portuaires, dont la structure économique, sociale et spatiale a été, dans la deuxième partie du XIXe siècle, considérablement remodelée par l'essor industriel et commercial.

Dans ce quatrième chapitre, pour définir le quartier ouvrier en tant qu'ensemble de structures économiques, sociales et spatiales caractéristiques, nous combinerons deux démarches. D'une part, nous nous référerons au modèle de développement urbain élaboré dans le chapitre 2. D'autre part, nous mettrons en oeuvre ce modèle dans le contexte économique et social du XIXe siècle, qui a été retracé dans le chapitre 3. Nous détaillerons d'abord les effets de l'expansion du système productif urbain et de la relation d'emploi dans l'attraction de certaines populations dans les grandes villes européennes au XIXe siècle (section 4.1). Comme nous le verrons, l'afflux de population s'est traduit par la construction de quartiers ouvriers, distincts économiquement et socialement du reste de la ville (section 4.2). Une fois

construits, les quartiers ouvriers ont adopté une dynamique propre, caractérisée par la présence de liens communautaires forts (section 4.3). Le chapitre s'achèvera par une étude de la constitution de quartiers ouvriers à Anvers, entre 1860 et 1914 (section 4.4).

4.1. CROISSANCE DÉMOGRAPHIQUE, PAUVRETÉ ET TRAVAIL DANS LES GRANDES VILLES AU XIXE SIÈCLE

Dans le cadre du modèle de développement urbain construit dans le chapitre 2, l'expansion du système productif urbain provoque, par le biais de la relation d'emploi, l'attraction de certaines populations et leur localisation résidentielle dans la ville (cf. *supra*, le chapitre 2, section 2.2.1.2). Avant de mettre en oeuvre ce modèle pour expliquer la croissance des grandes villes au XIXe siècle, il nous faut d'abord relever que l'afflux de population dans les grandes villes s'explique aussi, à cette époque, par les tendances démographiques en Europe.

Le continent européen a connu au XIXe siècle une croissance démographique majeure. Entre 1800 et 1914, la population de l'Europe - Russie comprise - a fait plus que doubler, passant de 180 à 460 millions (Garrier, 1978). Cette croissance démographique avait clairement une dimension urbaine, dans un double sens. Premièrement, l'accroissement naturel de population a concerné aussi bien les villes que les campagnes. Deuxièmement, un grand nombre des personnes nées à la campagne émigrèrent vers la ville, pour des motifs économiques variés : famines rendant l'émigration nécessaire, rationalisation de la production agricole et/ou crise du *putting out system* faisant apparaître une main-d'oeuvre surnuméraire, développement de certains emplois urbains pouvant être remplis par des ruraux (e.g. les emplois de domestique), mise en place de filières de recrutement basé sur une origine géographique commune, etc. Une grande partie de ces nouveaux citadins allait occuper des emplois générant de faibles revenus. En effet, le fonctionnement même des marchés urbains du travail, à cette époque était générateur de pauvreté (section 4.1.1). En l'absence de moyens massifs de transport des personnes à l'intérieur des grandes villes jusque tard dans le siècle, l'attraction de catégories modestes de salariés par le système productif entraînait également en grande partie pour ceux-ci une localisation résidentielle urbaine. Ainsi, pour les ouvriers, travail et logement avaient des liens spatiaux étroits, dans le cadre de la grande ville (section 4.1.2).

4.1.1. La formation de marchés urbains du travail et la pauvreté

Comme l'a rappelé E. Mingione (1994), la pauvreté moderne - par opposition à la pauvreté dans le monde préindustriel - trouve son origine dans la constitution de marchés du travail pour l'industrie manufacturière durant le XIXe siècle. La pauvreté moderne est apparue parce que les individus ont été *obligés* d'entrer sur des marchés du travail manufacturiers en constitution. Le fonctionnement de ces marchés du travail était particulier, dans la mesure où un auto-équilibre ne pouvait être établi et où des systèmes de régulation n'existaient pratiquement pas (cf. Polanyi, 1944). En conséquence, une partie des ressources humaines potentiellement mobilisables, qui était attirée vers les villes, était périodiquement refoulée par le système productif. Les conditions de vie de ces exclus temporaires ou définitifs - et de leurs familles - étaient très difficiles. Quant à ceux qui ont été inclus dans une relation d'emploi, la situation d'une proportion importante d'entre eux confinait néanmoins à la pauvreté, étant donné l'excès d'offre sur la demande de travail - d'où des salaires faibles - et les caractéristiques de la croissance capitaliste à cette époque - avec des crises sectorielles fréquentes. Pour résumer, la pauvreté moderne trouve ses causes à la fois dans l'inadaptation de groupes spécifiques à la nouvelle division du travail et dans les mécanismes des marchés du travail.

Dans un contexte urbain, la population active pauvre incluait les groupes professionnels suivants (Reader, 1978 ; Lis et Soly, 1979) :

- (i) les personnes disposant d'un métier mais dans des secteurs condamnés ou bouleversés par l'industrialisation : artisans du secteur textile, artisans menuisiers ;
- (ii) les travailleurs sans qualification, employés dans les grandes activités en expansion : dockers, aides au fonctionnement de machines dans l'industrie, ouvriers du bâtiment ;
- (iii) les personnes vivant d'emplois irréguliers : vendeurs des quatre saisons, ramoneurs de cheminée ;
- (iv) les immigrants ayant quitté leur pays ou leur région à cause d'une famine ou d'une épidémie. On peut citer le cas des Irlandais, affluant vers de la Grande-Bretagne, ou des Flamands ruraux allant gonfler les villes en expansion du Nord de la France ou de Belgique.

Notons que même lorsqu'un travailleur avait des revenus suffisants pour faire vivre sa famille, la maladie, la vieillesse ou la mort prématurée pouvaient précipiter celle-ci dans la pauvreté. Le seul moyen de prévenir ces risques était l'épargne, mais cette option était souvent inaccessible, en raison du bas niveau des salaires (Reader, 1978). Un autre risque était le chômage - risque réel car le cycle des affaires était accepté comme une loi de la nature - mais dont l'ampleur est extrêmement difficile à chiffrer.

Les villes portuaires étaient particulièrement affectées par un phénomène de pauvreté généralisée. Certains auteurs, tel J.H. Treble (1979), considèrent que le concept moderne de chômage - en tant que-non accès à un emploi à temps plein - a ses racines dans la situation des villes portuaires britanniques dans les dernières décennies du XIXe siècle. A cette époque, ces villes, quoique voyant le nombre d'emplois offerts croître, ont connu le chômage, de manière particulièrement marquée, en raison de leurs liens étroits avec une économie commerciale volatile, et de l'étendue de leurs marchés du travail et de consommation, qui supportaient des activités productives en butte à une demande très instable (I. Gordon, 1989, p. 232).

Au XIXe siècle, le fonctionnement du marché urbain du travail, en engendrant un grand nombre d'emplois mal payés et/ou instables, explique donc une certaine pauvreté de la population active. Par ailleurs, tout marché urbain du travail est à la base de dynamiques spatiales de la population : migrations vers la grande ville - ou, au contraire, émigrations -, navettes quotidiennes, etc. (voir le chapitre 2, section 2.2.2.2). Or, au XIXe siècle, le fonctionnement du marché du travail a largement déterminé les modalités et possibilités de localisation résidentielle des travailleurs.

4.1.2. Travail et logement pour les ouvriers : des fonctions séparées, des liens spatiaux étroits

A cause de l'insuffisant développement des transports interurbains et intra-urbains de personnes pendant une bonne partie du XIXe siècle, les trajets domicile-travail s'effectuaient à pied. Il était donc nécessaire pour les travailleurs urbains - donc pour leurs familles - d'habiter près du lieu de

travail.¹ Ainsi, de façon générale, tout système productif local était entouré de quartier résidentiels densément peuplés, où la main-d'oeuvre était logée. Cette réalité correspond aussi bien à des marchés du travail journaliers, qui employaient une masse considérable de personnes au XIXe siècle - sur les marchés, les docks, etc. -, qu'aux emplois plus stabilisés - en usine, dans les transports de marchandises, etc. L'étude par A. Wohl (1971) des conditions de vie dans la plus grande ville du monde au XIXe siècle, Londres, illustre le premier aspect de cette réalité. Ensuite, nous nous référerons aux analyses de A.J. Scott (1982a) sur les liens entre la localisation des usines et celle des logements ouvriers.

Comme le rappelle A. Wohl (1971), Londres se développa énormément durant la deuxième moitié du XIXe siècle, à un rythme beaucoup plus rapide que des villes mono-industrielles comme Bradford ou Manchester, qui connurent cependant une croissance remarquable. Entre 1850 et 1910, sa population passa de 2 685 000 à 7 256 000 habitants (Pinol, 1991). Une partie de la population nouvelle se concentra particulièrement dans les quartiers centraux de la ville car c'est là qu'elle était susceptible de trouver du travail. Un témoin de cette époque écrivait : "La concentration urbaine naît du désir des populations laborieuses d'être «près de leur pain» comme elles disent" (Hollingstead, 1861, p. 118 ; cité par Wohl, 1971, p. 17). Avec le recul, désir ne semble pas être le terme approprié, mais plutôt nécessité, étant données les caractéristiques de la relation d'emploi. Les gens devaient travailler de très longues heures et une grande partie des emplois étaient journaliers (*casual labour*). A. Wohl souligne que vers 1910, à une époque où les facilités de transport avaient été considérablement améliorées, plus de 40% de la population salariée de Westminster devaient habiter près de leur lieu de travail ; parmi eux, on comptait un grand nombre de marchands des quatre saisons, colporteurs, et femmes de ménage. Autour des grands marchés alimentaires, des docks, des voies ferrées, des grands ateliers, des agglomérations de logements pour les classes laborieuses naissaient et connaissaient une forte croissance. C'est pourquoi, renversant les termes de l'analyse urbaine classique - qui considère d'abord l'espace urbain, puis les caractéristiques, notamment productives, de sa population -, l'historien H.J. Dyos (1967, p. 34) a défini le quartier pauvre (*slum*) comme

¹ Ceci ne veut pas dire que toutes les familles ouvrières habitent la ville : il subsiste des navetteurs (Lebrun et alii, 1979, p. 651).

manifestant "la présence d'un marché local de travail journalier" (*a market for local casual labour*).

En ce qui concerne les activités manufacturières à grande échelle et intensives matériellement (analysées dans le chapitre 3, section 3.2.2.1), A.J. Scott (1982a) conclut que "les coûts spatialement variables des inputs fondamentaux en matières premières tendaient, à cette époque, à exercer une influence plus contraignante sur la localisation industrielle que les coûts spatialement variables du travail" (Scott, 1982a, p. 119). Pendant le XIXe siècle, les grandes villes américaines ont été structurées selon ce principe. C'est ainsi que des quartiers destinés à loger les travailleurs ont été érigés autour des installations industrielles, i.e. autour des noeuds de transport de marchandises. En Europe du Nord-Ouest, où se propagèrent avec force les différentes vagues de la Révolution Industrielle, la logique d'urbanisation fut en grande partie similaire, tout en devant tenir compte d'une situation de départ différente. En effet, les grandes villes possédaient un noyau urbain plus ou moins étendu, dont la constitution remontait à plusieurs siècles. Ce noyau urbain était l'expression spatiale des dynamiques économiques précédentes. Au début du XIXe siècle, il pouvait abriter les autorités locales, les branches régionales du pouvoir royal ou impérial, et d'importantes fonctions commerciales. C'était aussi un endroit où les citoyens riches avaient leur résidence ordinaire. Pour rendre compte du mouvement d'urbanisation et, en particulier, de la naissance des quartiers ouvriers, nous devons prendre en compte ce legs, et pas seulement des considérations sur le comportement de localisation des nouvelles activités économiques.

4.2. LA CONSTRUCTION DE QUARTIERS OUVRIERS : POSITION SPATIALE, FONCTION ÉCONOMIQUE ET ENVIRONNEMENT CONSTRUIT

Jusqu'ici, nous avons parlé de la croissance démographique et spatiale des villes dans des termes assez généraux. La question que nous devons traiter maintenant est la suivante : où précisément les personnes affluant au XIXe siècle vers les villes s'établirent-elles ? Selon A. Wohl (1971), deux phases peuvent être distinguées. Dans une première étape, les gens se concentrèrent dans les quartiers existants des villes. Dans une deuxième phase, comme la pression de population rendait la situation insupportable, de nouveaux quartiers ont été créés.

Cette extension spatiale urbaine s'est inscrite dans des contextes spatiaux divers. Dans certaines villes - comme Anvers, Vienne ou Cologne - les anciens remparts ont été démolis. Dans d'autres cas - comme Lille - il y a eu annexion des faubourgs, dans le but de contrôler leur développement. D'une façon générale, les quartiers ouvriers sont apparus à la périphérie des villes préindustrielles ; leur espace physique était auparavant une zone rurale ou semi-rurale, située à la limite de la grande ville (phénomène de *greenfielding*). Par exemple, Saltley, maintenant partie de Birmingham, était jusque 1840 un petit village de 700 habitants, utilisé comme lieu de villégiature par les habitants fortunés de Birmingham (BCDPRT, 1977). South Cardiff était un ensemble de champs et de marais (D. Morgan, 1991). La zone d'Anvers Nord-Est était jusque en 1860 couverte de champs ; les seuls bâtiments existants étaient un fortin, un couvent et une vingtaine de moulins à vent (voir *infra*, section 4.4).

Selon nous, dans le contexte de la grande ville européenne du XIXe siècle, les dynamiques du développement économique d'un côté, et d'appauvrissement de l'autre, ont produit un espace urbain, que nous appelons quartier ouvrier. Le quartier ouvrier a rempli une fonction économique originale : il a été le support physique de la production et de la reproduction sociale, liées à la grande industrie ou au commerce international. Les quartiers ouvriers ont aussi parfois constitué des sites d'implantation de nouveaux services, comme des hôpitaux. Dans les sections ci-après, nous insistons sur la particularité de l'environnement construit des quartiers ouvriers (section 4.2.1), puis sur les conditions et processus de la production de logements (section 4.2.2). Enfin, nous

examinons comment l'action publique sur ces quartiers, au XIXe siècle, a témoigné d'une certaine méconnaissance de leur dynamique (section 4.2.3).

4.2.1. L'environnement construit du quartier ouvrier

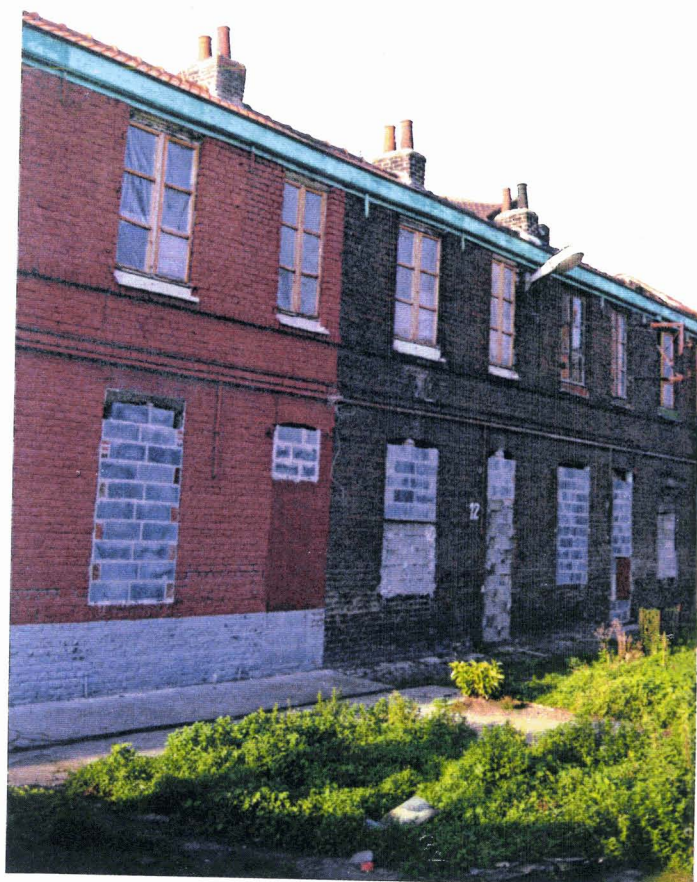
Au XIXe siècle, l'extension spatiale des villes s'est déroulée sans qu'il y ait, le plus souvent, de planification urbaine. Par exemple, la ville anglaise de Widnes, malgré ses 10 000 habitants, n'avait en 1865 aucun réseau d'égouts (Reader, 1978, p. 81). Par ailleurs, l'offre de logements était, en qualité, l'affaire quasi exclusive des propriétaires fonciers : les régulations en matière de confort des habitations n'étaient pas tellement développées (voir cependant Madge et Willmott, 1981). Différents types d'habitat ont ainsi été construits, en relation stricte avec le niveau de revenu des catégories sociales visées. De plus, il y a eu constitution de noyaux homogènes de ces types d'habitat : quartiers bourgeois ici, enclaves pauvres là. Ceci contraste avec la période préindustrielle, où les villes avaient une population variée et étaient si petites que les gens ne pouvaient pas vivre loin les uns des autres, même s'ils se différenciaient par la catégorie sociale et le revenu. Mais dans les villes du XIXe siècle, les gens favorisés se tenaient à distance des autres, ne serait-ce qu'à cause des problèmes de santé publique (Reader, 1978). Ils vivaient dans des quartiers urbains socialement homogènes ou quittaient la ville pour la banlieue. Les conditions de vie des gens dans les quartiers pauvres, à l'autre bout de la ville, leur faisaient horreur (lorsque celles-ci leur étaient révélées) (Mellor, 1977).

Par rapport à la ville existante, remontant parfois au Moyen-Âge, et, plus encore, par rapport aux nouveaux quartiers bourgeois, les quartiers ouvriers apparaissent comme une forme urbaine singulière. De façon typique, l'environnement construit du quartier ouvrier mêle des ensembles fort compacts de maisons uniformes et sans grandes qualités architecturales avec des installations industrielles disgracieuses, mais bien visibles (voir les photographies, pages suivantes).

En général, dans les quartiers ouvriers, l'espace foncier a été presque entièrement bâti, et en quelques décennies. Il y a peu d'espaces publics, encore moins d'espaces verts ; les rues peuvent être étroites et sinueuses ; il y a de nombreuses impasses ou courées,... En conséquence, la densité de



Illustrations 1 à 5 : L'environnement construit du quartier ouvrier. Les exemples des quartiers de Fives, Moulins et Saint-Maurice, à Lille



population est particulièrement élevée (plusieurs centaines d'habitants au kilomètre carré).

Autre caractéristique : les maisons ont été la plupart du temps construites à un faible coût, sur de petites parcelles et avec des matériaux aussi peu coûteux que possible. Cependant, à l'intérieur des quartiers ouvriers, on peut en général distinguer au moins deux types d'habitat, correspondant à deux phases historiques de la dynamique urbaine. Il y a d'abord le logement construit à destination des ouvriers. En général, il était de fort mauvaise qualité. En 1885, en Angleterre, une Commission Royale en dénonçait "la construction en carton-pâte", en ajoutant :

"les maisons sont souvent construites avec les matériaux les plus communs et les travaux exécutés de la pire façon (...) Il est pratiquement certain que les classes laborieuses sont logées dans des habitations qui seraient inadéquates, même si elles n'étaient pas surpeuplées" (cité par Reader, 1978, p. 86).

Un deuxième type d'habitat concerne les logements unifamiliaux d'abord construits à destination aux classes moyennes. Avec la mise en place de réseaux de voies ferrées à mailles fines, de 1870 à 1914, celles-ci choisirent souvent d'aller habiter en banlieue. Les logements situés au coeur des villes furent alors subdivisés et loués à des familles ouvrières (avec, éventuellement, changement de propriétaire). Malgré la meilleure qualité de l'environnement construit, ces transformations n'ont pas été synonymes d'une amélioration des conditions de vie des catégories sociales les moins favorisées. Dictée par le fait que les nouveaux locataires avaient un revenu ne permettant que d'occuper un étage ou une pièce, la division des maisons unifamiliales, a souvent été menée en dépit du bon sens et a pu donner naissance aux pires conditions de vie (Dyos et Reeder, 1973, p. 361). De plus, ces opérations se sont traduites par une augmentation de la densité de population, dans des quartiers déjà fort compacts.

Il est important de comprendre pourquoi le quartier ouvrier a eu ces caractéristiques urbaines particulières, dans un contexte d'expansion économique assez soutenue. Cela constitue un préalable nécessaire à toute réflexion ou à toute politique sur le redéveloppement de ces quartiers.

4.2.2. Le marché foncier et de logement à l'origine des quartiers ouvriers

J.E. Vance (1966) a analysé de façon magistrale les effets considérables sur la structure des villes de la multiplication des usines en milieu urbain et du gonflement du salariat au XIXe siècle. A l'époque où le système domestique de production était dominant, lieu de travail et logement étaient associés (souvent même, confondus), que ce soit dans les villes ou les campagnes (cf. le chapitre 3, section 3.1.1.1). Cette unité spatiale a été rompue par la dynamique d'industrialisation qui s'est enclenchée en Europe, à partir du XVIIIe siècle. Dans sa forme bien constituée, au XIXe siècle, l'usine concentre les travailleurs, mais uniquement en vue de la production ; elle n'assure pas une fonction de logement à des travailleurs individuels. Ainsi, la main-d'oeuvre était placée dans des conditions entièrement nouvelles, au niveau de la production comme de la reproduction sociale. Pour mobiliser et retenir la main-d'oeuvre, et malgré le faible retour sur investissement des capitaux engagés, certaines entreprises n'ont souvent eu d'autre choix que de fournir des logements. Ce faisant, des schémas d'urbanisation nouveaux sont apparus, comme les villes sidérurgiques et minières. Cependant, le logement restait lié - subordonné - à la production. Dans une étape ultérieure, une offre de logement autonome est apparue. J.E. Vance soutient ainsi qu'un marché du logement s'est constitué *pour la première fois* dans les grandes villes européennes, marché portant précisément sur les logements ouvriers. Ce raisonnement est séduisant, et, si l'on retient l'idée que le logement ouvrier était au XIXe siècle une marchandise, nous sommes alors tentés de conclure que les quartiers ouvriers ne seraient finalement que le résultat de l'agrégation des comportements des offreurs de logements sur ce marché.

L'offre de logements ouvriers, et donc la construction de quartiers ouvriers a été essentiellement assurée par des petits propriétaires fonciers devenus maîtres d'ouvrage. C'est ce qu'a bien montré C. Topalov (1987) dans le cas de Paris. D'une façon générale, dans les villes en forte croissance de population par apport externe, la demande de logements était très forte et les possibilités d'auto-construction étaient faibles. Dans ces conditions, une offre de logements locatifs pouvait se manifester, avec des prix pratiqués relativement élevés. Cette offre est venue de petits propriétaires fonciers. C. Topalov (1987, p. 416) écrit que :

"Ces petits capitalistes ont souvent une attache foncière dans les quartiers ouvriers et des ressources insuffisantes pour investir dans un immeuble de rapport des quartiers bourgeois. Leur mobilité spatiale est limitée, ils disposent de terrains gratuits ou les achètent dans des zones où le marché foncier est embryonnaire et les prix faibles, car délaissés par les promoteurs. En outre, leurs opérations ont une ampleur réduite, reposent sur une technique de construction traditionnelle peu coûteuse. Les logements sont petits et de basse qualité, la densité d'occupation du bâti est maximale".

Cette activité ressemble quelque peu à celle des barbiers et commerçants qui se muaient en créateurs et patrons de manufacture textile à la fin du XVIIIe siècle en Angleterre (cf. Mantoux, 1928). Dans les deux cas, il s'agit d'exploiter des opportunités de forts profits au moment où celles-ci se manifestent ; il ne s'agit pas d'un comportement innovateur, mais plutôt suiveur. Ajoutons que les petits propriétaires fonciers ont opéré à une époque où, d'une part, le système bancaire n'était pas encore susceptible d'attirer leurs capitaux et où, d'autre part, un marché foncier - qui serait dominé par les promoteurs - n'existait pas encore. On s'aperçoit donc que le quartier ouvrier doit sa forme à des conditions historiques particulières, non seulement au plan de l'industrialisation ou de la démographie, mais aussi à cause de la spécificité des marchés fonciers et de leur financement à cette époque.

Dans ces conditions, les conditions de logement, donc de vie, étaient presque inmanquablement médiocres, voire mauvaises (Wohl, 1971). Les niveaux d'espace, de lumière naturelle et de ventilation étaient très faibles. Les égouts et l'approvisionnement en eau - quand ils existaient - étaient la plupart du temps inadéquats. Rétrospectivement, il est (trop) facile de dire que les autorités publiques portent certainement une part de responsabilité dans la faible qualité des logements construits. Ainsi, à Paris, de nouvelles régulations sur les immeubles en construction furent introduites au cours du XIXe siècle (sans doute pour s'accomoder de la pression démographique), qui réduisirent la taille minimum des cours intérieures (de 25 à 7 mètres carrés), tandis que la hauteur maximale fut portée de cinq à sept étages (Madge et Willmott, 1981).

Les autorités publiques ont donc quelque peu contribué à produire le quartier ouvrier comme objet physique. Par leur action sur celui-ci, une fois

construit, elles ont grandement contribué à produire le quartier ouvrier comme objet social.

4.2.3. Planification urbaine et méconnaissance de la dynamique des quartiers ouvriers au XIXe siècle

Étant donné la nécessité d'une grande proximité avec les sites d'activité économique, les quartiers ouvriers ont été construits à faible distance du centre-ville. Mais les habitants des quartiers ouvriers ont été assez largement exclus de la nouvelle identité urbaine en émergence. Ceci est décelable en ce qui concerne la planification urbaine - c'est-à-dire l'action des autorités publiques pour modeler les nouveaux espaces urbains - (section 4.2.3.1), comme au niveau de la perception extérieure des quartiers ouvriers par les citoyens qui n'y habitaient pas (section 4.2.3.2).

4.2.3.1. La planification urbaine

Au niveau de l'environnement construit, il y a un fort contraste entre les quartiers ouvriers et les nouveaux quartiers bourgeois qui ont été construits durant la même période, et qui donnent une impression d'opulence, d'ampleur, de bel ordonnancement. Le quartier de Cogels-Osylei à Anvers, le Grand Boulevard reliant Lille aux villes ouvrières de Roubaix et Tourcoing, ou le quartier de l'Hippodrome, dans la banlieue ouest de Lille, en sont des exemples frappants. On y voit une succession de villas excentriques ou d'immeubles "fin de siècle", toujours dissemblables - car issus d'une compétition d'audace entre architectes -, en bordure de larges avenues, au tracé parfaitement rectiligne, souvent plantées d'arbres, parfois équipées d'une ligne de tramway (la forme la plus achevée de transport urbain, à l'époque).

En milieu urbain dense, le développement de logements pour les classes populaires et de logements "bourgeois" a parfois été combiné par les promoteurs. C. Madge et P. Willmott (1981) rappellent que dans le XIe arrondissement de Paris, la percée de grands boulevards par le préfet Haussmann fut l'occasion de construire des immeubles luxueux et des "boîtes à loyer". Pour le reste, les enclaves ouvrières ont été largement oubliées par l'aménagement urbain. D'une façon générale, les quartiers

ouvriers n'ont pas vu leur naissance planifiée ; ils sont plutôt le résultat de développements parallèles - et concurrentiels - d'ensembles de logements sur des terrains désormais constructibles. Le résultat est une anarchie quasi absolue des morceaux de ville ainsi créés.

Parfois, certains quartiers ouvriers ont accueilli de nouveaux équipements urbains liés au progrès technique de l'époque, comme des gares de chemins de fer, ou des hôpitaux modernes, destinés à servir tous les habitants de la ville. Mais l'aménagement urbain a été réservé à l'implantation de ces équipements, en rendant celle-ci compatible avec les zones urbanisées avoisinantes. Dans un cas sans doute extrême de développement industriel et d'urbanisation en Europe - Londres -, de nombreux îlots qui gênaient l'implantation de gares et de réseaux de voies ferrées ont été démolis (Wohl, 1971).

En raison de leurs caractéristiques, certains quartiers ouvriers nouvellement construits se sont révélés être des foyers de propagation d'épidémies. La plupart des observateurs de l'époque établissent un lien entre ces graves problèmes de santé publique et le surpeuplement de ces espaces urbains (cf. Rosen, 1973). Souvent, ils déplorent que les maisons soient concentrées sur des espaces relativement réduits, que les maisons soient trop peuplées, ou l'insuffisance - voire l'absence - d'infrastructures publiques urbaines. Mais, à l'époque, les municipalités n'avaient en général pas reçu de compétences légales en matière de logement ou de santé publique. C'est pourquoi, dans le contexte libéral de l'époque, "la situation des villes était fort différente, selon qu'elles avaient ou non des citoyens énergiques, prêts à se taxer eux-mêmes" (Reader, 1978, p. 82). W.J. Reader cite le cas de Birmingham, qui fut largement transformée et assainie, dans les années 1870, sous l'impulsion de son premier magistrat, Joseph Chamberlain.

Toutefois, l'action sur les quartiers populaires a souvent pris la forme de démolitions de certains îlots, et pas forcément pour des motifs de santé publique, comme nous l'avons vu dans le cas de Londres. A Anvers, des démolitions ont eu lieu en vue de rectifier le cours de l'Escaut, et rendre ainsi certains bassins plus abordables par les navires. Mais rien n'a été fait en faveur des catégories sociales défavorisées dont on détruisait le logement. Comme l'explique W.J. Reader (1978), la destruction de quartiers insalubres n'a en rien réglé le problème des mauvaises conditions de vie, puisque les

revenus des habitants n'étaient pas modifiés. Ceux-ci étaient donc condamnés à retrouver des conditions de logement similaires, voire moins bonnes.

4.2.3.2. La méconnaissance des quartiers ouvriers

A l'époque de leur naissance, au XIXe siècle, les quartiers ouvriers ont parfois été décrits, par des personnes qui y étaient extérieures, comme étant des "bas quartiers" (*slums*), des repaires du vice et du crime. On peut penser, par exemple, à des succès de la littérature de cette époque, comme *Les mystères de Paris* d'Eugène Sue, parus en feuilleton quotidien dans un journal populaire. Des procédés présentés comme objectifs ont également été employés, tel le fameux reportage photographique "Slum Life in our Great Cities", réalisé en Angleterre dans les années 1890.² Invariablement, les sujets des photographies présentées abordent des mines patibulaires. Et pour cause : leurs expressions ont été retouchées, si nécessaire, par le photographe (cf. Martin et Francis, 1973).

Ces images déformées ont peut-être eu une influence souterraine non négligeable sur la perception générale des quartiers ouvriers et de l'action publique à mener, y compris au XXe siècle (cf. le chapitre 5, section 5.2.3.3). C'est pourquoi il est important de dire que la réalité sociale et économique des quartiers ouvriers au XIXe siècle était fort différente de ces caricatures ou reportages rapides. A cette époque, les quartiers ouvriers abritaient surtout des gens qui travaillaient durement, des personnes au bas de l'échelle de l'emploi, et peu de marginaux, de gens qui refusaient le système économique ou s'efforçaient de le détourner à leur profit. H.J. Dyos et D.A. Reeder (1973, p. 364) notent, dans le cas de Londres, que les impasses et les "coins perdus" (*backwaters*), abondants dans les quartiers ouvriers, correspondaient assez bien aux exigences professionnelles des criminels, à savoir l'isolement, une entrée unique pouvant être surveillée et une porte de sortie discrète en cas de nécessité. Ainsi, si le quartier ouvrier a été le refuge de criminels, ce serait surtout du fait de ses caractéristiques physiques, et non en raison des caractéristiques socio-économiques de ses habitants ordinaires. La distinction est de taille.

² De nombreux clichés ont été reproduits dans le premier tome du livre si bien intitulé *The Victorian City - Images and Realities* (Dyos et Wolff, 1973).

La réalité de la vie dans les quartiers ouvriers ne correspondait donc certainement pas à une vie déviante, mais plutôt à une vie difficile. Elle était, en fait, fortement liée au développement du capitalisme. Considérons par exemple les quartiers situés à proximité immédiate des installations portuaires, comme *Tiger Bay* à Cardiff ou *'t Eilandje* à Anvers. L'atmosphère sociale "exotique" de ces quartiers était très largement l'expression de leur fonction économique : fournir des biens et services aux bateaux et à leurs équipages. Selon D. Hilling (1988), l'économie de ces quartiers se divisait essentiellement en trois composantes :

- (i) les services maritimes procurés par les armateurs, courtiers, agents, experts, assureurs, financiers, ou négociants en marchandises ;
- (ii) les services fournissant les marchandises qui seraient consommées pendant la navigation : fioul, corde, viande, biscuits, toiles, équipements ;
- (iii) les services marchands destinés aux marins, leur procurant leur équipement de travail - les marins devaient fournir leur propres vêtements de travail et couchage -, ou, s'ils restaient à terre, leur assurant logement, nourriture et délassement.

S'agissant de la dernière composante, D. Hilling (1988) souligne qu'elle se distinguait nettement des fonctions de services aux personnes (blanchisserie, restauration, hôtellerie, etc.) dispersées dans les autres parties de la ville. En effet, les marins étaient contraints d'acheter des services qui, pour d'autres groupes socio-économiques présents dans la ville, pouvaient assez largement être assurés au sein de la famille. De plus, comme les marins avaient un travail instable et mal payé, donc des revenus faibles, les services qu'ils achetaient étaient en rapport. Autant d'éléments pour la mise en place de dynamiques économiques et sociales relativement séparées entre ces quartiers et le reste de la ville.

4.3. LA FORMATION DE COMMUNAUTÉS LOCALES EN MILIEU URBAIN : UN PHÉNOMÈNE CONTROVERSÉ

La formation d'une communauté au sein du quartier ouvrier et, plus généralement, dans les villes, est un sujet très vaste, qui a donné lieu à de très nombreuses monographies (par exemple, Liebott, 1967 ; Frieden, 1964 ; Hannerz, 1969 ; Anderson, 1978). Il nous faut constater - et déplorer - que les quelques ouvrages adoptant un point de vue plus large ne soient souvent pas beaucoup plus que des recueils d'articles (Bell et Newby, 1974b ; Harloe, 1996). Ceci fait d'autant plus problème que le sujet est controversé. Pour les fondateurs de l'École de Chicago - citons R. Park, E. Burgess, R. McKenzie, H.W. Zorbaugh - qui se sont donnés pour objet d'étude les relations sociales dans la ville en constitution, il n'y a pas formation d'une communauté au sein de quartiers urbains. En revanche, pour de nombreux auteurs, plus récents et adoptant une autre méthodologie, des communautés urbaines se sont formées, à la charnière du XIXe et du XXe siècle.

Notre discussion de cette question se fera en deux étapes. Tout d'abord, il s'agit d'examiner les hypothèses et les résultats de l'École de Chicago et de les confronter à notre conception, élaborée précédemment, du quartier ouvrier (section 4.3.1). Sur cette base, il sera possible d'examiner la formation d'une communauté au sein du quartier ouvrier (section 4.3.2).

4.3.1. La zone de transition dans l'École de Chicago

Pour les sociologues de l'École de Chicago, l'urbanisation impulsée par les changements économiques se traduit par un changement social majeur : les formes traditionnelles de solidarité dans les communautés paysannes s'affaiblissent (par émigration, pénétration du monde industriel,...), tandis que le monde urbain est un espace de désocialisation, de dépersonnalisation. Par exemple, dans son introduction à l'ouvrage de H.W. Zorbaugh sur le Lower North Side Chicago, R. Park présente cet espace urbain comme

"une des zones caractéristiques de la ville métropolitaine, remarquable pour le nombre et la variété de personnes massées et serrées les unes contre les autres, dans une réelle proximité physique, sans qu'il y ait des occasions et, apparemment, du désir d'intimité et de compréhension

mutuelle qui, ordinairement, permettent une communauté de vues et rendent l'action collective possible" (Park, 1929, p. vii-viii).

Dans le cadre de cette dissertation, un aspect intéressant des travaux de l'École de Chicago est que la dénégation de la formation de communautés en milieu urbain s'accompagne d'une conceptualisation de l'espace urbain qui, d'une certaine façon, fait place au quartier ouvrier. Nous faisons référence ici au fameux modèle concentrique de E. Burgess (1925). Ce modèle s'inspire exclusivement des tendances d'urbanisation de Chicago mais, comme le soulignent C. Bell et H. Newby (1974a), il a une prétention universelle.

Le modèle de Burgess représente la structure urbaine en cinq zones concentriques, qui, en allant du coeur de la grande ville à sa périphérie, s'énumèrent comme suit (Burgess, 1925 ; cité par Scott, 1980, pp. 69-70) :

- 1) un quartier central d'affaires, qui est l'endroit le plus accessible et est presque totalement voué aux fonctions commerciales, d'affaires et de bureaux ;
- 2) immédiatement autour, s'étend une zone de transition, contenant de petites activités industrielles et commerciales et habitée par les arrivants récents à la ville, vivant dans des logements généralement surpeuplés et dégradés ;
- 3) au delà se trouve une zone d'habitat des travailleurs, zone surtout occupée par les immigrants de deuxième génération, en bonne marche vers l'intégration dans la société américaine ;
- 4) les banlieues résidentielles sont prêtes à accueillir cette seconde génération ou leurs enfants lorsque ceux-ci abandonneront leur zone d'habitat ;
- 5) le dernier cercle et l'étape ultime de la migration comprend des ensembles de logements très dispersés.

On le voit, la zone de transition de Burgess correspond assez bien, spatialement et fonctionnellement, au quartier ouvrier de grande ville européenne, du moins en première analyse. C'est dans la zone de transition que les sociologues de Chicago ont conduit leurs recherches les plus intensives (Greer et Kube, 1959 ; cités par Gans, 1962, p. 628). Cependant, par rapport à la notion de quartier ouvrier que nous avons élaborée jusqu'ici, elle présente plusieurs différences.

Tout d'abord, analysant Chicago, les membres de l'École ont voulu produire un discours sur la ville en général, sans recourir à l'analyse comparative (Bell et Newby, 1974a). Or, Chicago représente un cas très particulier de développement urbain. Cela transparaît dans certains écrits des sociologues, par exemple le deuxième chapitre du livre de H.W. Zorbaugh (1929). Celui-ci relate que Chicago n'apparaît, comme noyau villageois, qu'à la fin du XVIIIe siècle ; rien à voir, donc, avec les grandes villes européennes, établies pour la plupart de longue date. C'est avec le dragage du port que le village se change en ville, en 1833 ; à cette époque, la population était de quelques milliers. La ville a connu ensuite une croissance explosive. En 1876 elle comptait 1 100 000 personnes. Dans le contexte nord-américain, cette croissance a été alimentée quasi exclusivement par l'immigration étrangère. D'abord principalement irlandaise et allemande, cette immigration se fit plutôt, à partir du début de ce siècle, en provenance d'Europe centrale et du Sud. C'est dans ce contexte, avec l'afflux d'un demi-million d'immigrants entre 1900 et 1929, que travaillaient les membres de l'École de Chicago.

Ensuite, même si la description de Burgess approche la nôtre, elle ne s'appuie absolument pas sur une approche historique du *changement économique*. Le modèle concentrique de Burgess (1925) cherche à localiser les groupes sociaux dans la ville et à étudier leurs conditions de vie, pas à comprendre comment et pourquoi ces groupes sont localisés, comme nous l'avons fait dans la section 4.1.2, en mettant en oeuvre le modèle de développement urbain construit dans le chapitre 2.

L'approche spécifique de l'École de Chicago a reçu un très grand nombre de critiques à l'intérieur même de la sociologie. Il s'agit d'une conception biologique du changement social. Elle s'inscrit dans deux traditions scientifiques de la fin du XIXe siècle : le déterminisme environnemental et le darwinisme social. Comme l'énonce B. Warf (1990, p. 74), "l'École de Chicago postulait que l'environnement urbain était le résultat singulier de la compétition résidentielle, un processus déchiffrable dans les termes des lois de l'écologie des plantes". Les individus sont en lutte pour l'occupation de l'espace urbain, et plus particulièrement pour l'espace résidentiel. Dans cette lutte, les immigrés les plus récents sont défavorisés et il leur échoue donc le parc immobilier le plus dégradé, c'est-à-dire les conditions de vie les moins bonnes. Cependant, à mesure de leur

intégration dans la société, ils pourront accéder à des logements meilleurs et des quartiers plus réputés. C'est pourquoi Burgess parle de zone de transition. Au plan fonctionnel, la zone de transition est le lieu non seulement des mauvaises conditions de vie, mais un endroit où l'anomie sociale est à son comble, où la déviance et la criminalité prolifèrent. Ceci est tout à fait net dans l'étude par Zorbaugh (1929) du Lower North Side Chicago, qu'il découpe en plusieurs mondes à explorer : "monde des chambres meublées", "bas quartier" (*slum*), etc. Le bas quartier "abrite de nombreuses sortes de personnes : des criminels, des esprits radicaux (*the radical*), des bohémiens, des travailleurs migrants, des immigrants, des ratés, des gens louches et des inadaptés" (Zorbaugh, 1929, p. 11). Il n'y a aucune solidarité entre ces personnes, car "le bas quartier est une zone de liberté et d'individualisme. Bien souvent, les gens n'y connaissent pas leurs voisins, et ne leur font pas confiance" (*ibid.*, p. 128).

L'idée de transition est particulièrement importante dans les travaux de l'École de Chicago. Ce n'est pas seulement une partie de la ville qui est en transition, mais la société toute entière. Selon B. Warf (1990, p. 74),

"[l]a compétition pour le logement était vue comme symptomatique d'une transition plus large d'une société rurale mythique - des communautés villageoises homogènes tenues par une solidarité de *Gemeinschaft* - vers une société de masse, concurrentielle, impitoyable, dont les membres vivaient dans des logements toujours plus proches physiquement et cependant devenaient toujours plus éloignés psychologiquement les uns des autres".

H. Zorbaugh le dit nettement : "l'exemple *par excellence* de communauté est le village" (1929, p. 223; italiques de H.Z.). Mais un retour en arrière est impossible. C'est pourquoi, face au processus de croissance et de transformation de Chicago, R. Park et ses disciples considèrent que la banlieue, stade ultime de la compétition résidentielle, est le lieu d'épanouissement d'un nouveau ordre social, de constitution de liens communautaires nouveaux.

Analysant une ville neuve, en croissance rapide alimentée par l'immigration, et pourtant prétendant parler de toutes les villes, faisant des emprunts malheureux aux sciences établies, mettant trop l'accent sur le logement et la reproduction sociale, obsédés par la vision d'un monde

paysan se défaisant, les chercheurs de l'École de Chicago ont sous-estimé la capacité de transformation de la société. Ce faisant, ils n'ont, à notre avis, pas repéré un aspect essentiel - mais fragile et ténu - du développement des quartiers ouvriers à cette époque : la formation de liens de solidarité et d'une culture propre.

4.3.2. La formation d'une communauté au sein du quartier ouvrier

Une question essentielle pour la caractérisation du quartier ouvrier, est de savoir si des quartiers urbains nouveaux, accueillant des ruraux, procurant des conditions de vie peu satisfaisantes, ont pu être le siège de la formation de communautés. A cette question, les sociologues de Chicago répondent clairement par la négative. En revanche, de nombreux autres chercheurs penchent pour une réponse positive, dans le cas des groupements ouvriers en général. Ainsi, dans un survey des identités sociales urbaines, M. Webber et C. Webber (1967) citent plus de vingt études anglo-saxonnes majeures révélant que "les classes laborieuses, comme on les appelle, qu'il s'agissent de résidents de logement dégradés en centre-ville ou d'habitations suburbaines, ont conservé le "localisme intense" et les "réseaux à mailles serrées" de relations sociales qu'on trouve aussi dans de nombreuses sociétés paysannes" (p. 40).

Selon M. Webber et C. Webber, l'unité sociale primaire est la famille étendue, qui donne lieu à des échanges continues et intenses :

"Particulièrement dans la prime enfance, puis après le mariage, les relations interpersonnelles intensives d'un individu sont nouées avant tout avec des membres proches de la famille élargie, ou des voisins proches. Les enfants plus âgés et les jeunes encore célibataires maintiennent des liens proches avec les membres de leurs groupes localisés de pairs. Les hommes actifs maintiennent des relations étroites avec leurs collègues au long de la journée et avec les voisins, qui sont susceptibles de fréquenter la même taverne qu'eux en soirée. Les femmes au foyer sont en contact permanent avec d'autres femmes qui vivent à proximité. Ces réseaux d'association tissés étroitement et qui se chevauchent, *basés sur la résidence*, se manifestent par l'interaction intense et l'échange rapide d'informations sur des événements quotidiens et renforcent une organisation sociale cohésive et

mutuellement interdépendante" (Webber et Webber, 1967, p. 41 ; italiques des auteurs).

Contrairement aux analyses de l'École de Chicago, la plupart des auteurs constatent une forte sédentarisation de la population. La mobilité intergénérationnelle est très faible. Dans leur étude de Bethnal Green (un quartier de l'Est Londonien), menée dans les années 1950, M. Young et P. Willmott (1957) constataient rétrospectivement que de nombreuses familles y vivaient depuis plus d'un siècle. Un autre résultat de leurs recherches concernait les liens à l'intérieur d'une famille. Ceux-ci étaient souvent si forts, en particulier, entre une fille mariée et sa mère, que les ménages vivaient souvent à une distance équivalente à un trajet à pied de quelques minutes.

Dans la section 4.2.3, nous avons souligné la ségrégation, en termes d'environnement construit et de conditions de vie, entre les quartiers ouvriers et le reste de la ville, au XIXe siècle. Or, selon J. Rex (1974, p. 176), dans chacun de ces mondes physiques, "un sous-système social séparé, avec son propre mode d'évolution, se développe entre les résidents". Si on examine l'environnement construit des quartiers ouvriers, c'est-à-dire, bien souvent, les rangées de maisons ouvrières,

"aucune idée de vie communautaire ou de vie de famille n'était incorporée dans leur architecture. Cependant, peut-être pour cette raison - quoique beaucoup plus à cause de la pauvreté et de l'adversité partagées -, ces zones devinrent le support d'une forte culture extra-familiale commune, qui se reflétait dans les magasins de quartier et les cafés, dans des groupes familiaux étendus, certaines sections de syndicats, sociétés amicales et congrégations religieuses" (Rex, 1974, p. 176).

Le caractère particulier de l'environnement construit a certainement concouru à l'établissement de liens forts de socialisation au sein des familles et entre les immigrants au quartier ouvrier. Résumant les travaux de H. Gans, de B. Frieden et de M. Fried, M. Webber et C. Webber (1967) soulignent que

"l'échange verbal continu entre les voisins peut s'entendre dans des endroits tels que les corridors, les vérandas, les rues, les tavernes, les magasins et, entre femmes, de fenêtre à fenêtre et de fenêtre à rue. La rue devient donc une

extension de la maison, un endroit où les gens vivent, et où une grande partie de l'interaction sociale a lieu. Là où le domicile est le lieu de vie avec la famille, la rue est le lieu de vie avec les voisins" (p. 42).

Le deuxième facteur évoqué par J. Rex - la pauvreté et l'adversité partagées - est plus important encore pour expliquer la formation de communautés ayant des valeurs et pratiques sociales spécifiques, dans les quartiers ouvriers, au XIXe siècle.

Nous ne prétendons pas que les quartiers ouvriers aient été les seuls endroits à urbanisation rapide où des liens de solidarité forts se soient tissés. En liaison avec la section 3.1.2 du chapitre 3, qui analysait l'industrialisation et ses effets dans les villes et régions d'Europe, on peut penser aux zones minières, où de fortes communautés locales émergèrent aussi. Néanmoins, en différence avec les zones minières, l'inclusion spatiale des quartiers ouvriers dans une grande ville déjà existante a peut-être entraîné une conscience précoce, de la part des habitants de ces quartiers que d'autres groupes sociaux, d'autres pratiques culturelles existaient à proximité. Il est possible que ceci ait produit une intégration plus rapide de segments significatifs des habitants des quartiers ouvriers dans la société (notamment à travers les normes de consommation) que dans les zones minières. Ce processus est visible dans le cas d'Anvers.

4.4. NAISSANCE ET DYNAMIQUE D'ÉVOLUTION DES QUARTIERS OUVRIERS DANS UNE GRANDE VILLE PORTUAIRE : ANVERS, 1860-1914

Dans cette section, nous nous intéresserons à la naissance de quartiers ouvriers à Anvers et en particulier à ce qui constitue aujourd'hui Anvers Nord-Est, zone où est mise en oeuvre depuis 1990 une stratégie de développement particulièrement intéressante (voir le chapitre 8, section 8.3).

Au XIXe siècle, la très forte croissance des activités portuaires et industrielles à Anvers a généré un grand nombre d'emplois, dont une bonne partie d'emplois de travailleurs manuels (cf. le chapitre 3, section 3.2.2.3). Étant donnés les caractéristiques des emplois proposés - en grande partie précaires et synonymes de longues heures de travail -, le faible développement des transports de personnes à l'époque, et la situation de détresse de certaines parties rurales de la Flandre, la ville a connu un accroissement important de sa population. Ce phénomène devait engendrer un phénomène d'extension de la ville, sur une surface six fois supérieure à la ville existante.

Dans cette section, il nous faudra expliquer pourquoi l'extension spatiale de la ville ne s'est déroulée qu'après 1860 et a pris la forme d'espaces différenciés, avec la création de quartiers concentrant des logements accessibles aux ouvriers, mais aussi de quartiers bourgeois, de grandes infrastructures urbaines,... Notre approche sera en grande partie chronologique. Un premier développement sera consacré à la période 1800-1860 (section 4.4.1). Ensuite, nous montrerons comment l'extension spatiale d'Anvers, réalisée entre 1860 et 1910, correspond à un processus de différenciation sociale de l'espace (section 4.4.2). Dans ce contexte, nous focaliserons sur la zone ouvrière d'Anvers Nord-Est, pour en détailler la fonction économique, la population, et les caractéristiques du parc de logements (section 4.4.3).

4.4.1. La situation entre 1800 et 1860 : une ville densément peuplée et une zone rurale périphérique

Au début du XIXe siècle, l'espace où allait se développer quelques décennies plus tard le quartier ouvrier d'Anvers Nord-Est était une zone rurale, comptant seulement quelques hameaux. La zone avait une vocation agricole, avec de nombreux maraîchages destinés à l'approvisionnement des habitants d'Anvers et plusieurs dizaines de moulins à vent. La ville d'Anvers était séparée de cet espace par d'importantes fortifications construites au XVIe siècle, à l'époque de la domination espagnole. De plus, comme Anvers était toujours une place forte, il était interdit, pour des raisons de stratégie militaire, de construire quoi que ce soit à moins de six cent mètres des murailles.³

Le processus d'extension spatiale de la ville peut être retracé de façon assez précise, en particulier grâce aux nombreuses cartes qui se trouvent aux archives de la Ville d'Anvers. Un travail d'analyse de ces cartes a notamment été mené par l'historien P. Lombaerde (1993). L'essentiel de son propos tourne autour de deux cartes, l'une datant de 1802, l'autre de 1886.

La première carte a été dressée en 1802, par l'arpenteur français Dubray (carte 4.1, page suivante). Elle met en scène une ville ancienne dont l'espace est entièrement construit, et qui est ceinte par des remparts datant du XVIe siècle. Anvers est divisée en quatre secteurs communaux, une cinquième section administrative de la ville se situant à l'extérieur des murs. Cette cinquième section regroupait les hameaux de Stuivenberg, Saint-André, Kattendijk, Dambrugge, Saint-Willebrord, Haringode, Lei et Kiel, représentant 3 079 habitants vers 1800, contre 49 406 dans la ville intra-muros, qui occupait une surface huit fois inférieure (Lombaerde, 1993). Malgré son caractère majoritairement rural, cette zone ne formait pas un espace socio-économique uniforme. Elle présentait déjà des éléments de différenciation, qui allaient s'accroître pendant la phase d'urbanisation.

Sur la carte de Dubray, on voit que se développent au nord de la ville des activités liées au port : un chantier naval, des moulins à scier le bois,... A

³ En temps de guerre, cette interdiction ne s'étendait pas seulement aux constructions. Ainsi, lors du siège d'Anvers de 1814, la plupart des arbres situés dans un rayon de cinq cents mètres autour des murailles furent abattus (Lombaerde, 1993).



Carte 4.1 : Anvers en 1802
(Source : Archives de la Ville d'Anvers)

l'est, dans les hameaux de Stuivenberg et de Saint-Willebrord, des zones d'habitat existent le long des routes principales. Au sud, on trouve le quartier résidentiel de Saint-Laurent, aménagé au XVIe siècle par l'entrepreneur Gilbert van Schoonbeke.

Selon P. Lombaerde (1993), les servitudes militaires n'ont pas contrarié le développement de la cinquième section car, en dehors de l'interdiction de bâtir dans un rayon de moins de six cents mètres, il n'y avait pas de constructions militaires sur la zone, à part quelques fortins. Nous serons plus nuancés. En effet, il nous faut supposer que la zone est restée périphérique et rurale jusqu'en 1860 en raison des régulations visant à assurer une défense militaire de la place d'Anvers et non, par exemple, en raison d'un développement économique peu soutenu. Comme nous l'avons vu dans la section 3.2.2.3, Anvers a connu une phase de renaissance économique à partir du milieu du XVIIIe siècle et particulièrement après la fin des guerres napoléoniennes. L'interdiction de bâtir à moins de six cents mètres des fortifications a assuré à la cinquième section un caractère de zone non urbaine, tandis que le dynamisme économique et la croissance démographique se sont concentrés dans la vieille ville. Ainsi, les motifs de défense ont eu des répercussions sur l'organisation spatiale de l'économie et de l'habitat d'Anvers.

A la suite des premiers grands aménagements du port, réalisés au début du XIXe siècle, un développement soutenu et rapide de l'économie locale s'est produit (cf. le chapitre 3, section 3.2.2.3). L'activité textile, jusqu'à primordiale pour l'économie locale, a connu une crise, tandis que la vocation marchande de la ville s'affirmait avec force. Dans ce processus, la main-d'oeuvre a afflué vers Anvers, seul pôle d'emploi en fort développement en Flandre (Lis, 1986). La figure 4.1 (page suivante) rend compte de la croissance de population à Anvers et dans son arrondissement au XIXe siècle. On y constate que la population de la commune d'Anvers a quadruplé entre 1831 et 1910, passant d'environ 73 000 à 301 000 habitants. Si on prend en compte les communes limitrophes d'Anvers (Anvers fusionnée sur la figure), le chiffre passe de 97 000 à 455 000. En ce qui concerne l'arrondissement, il représente un peu plus du double de la ville en 1831 (159 000 habitants) et exactement le double en 1910 (604 000 habitants). Sur la figure, la croissance est particulièrement forte après 1866.

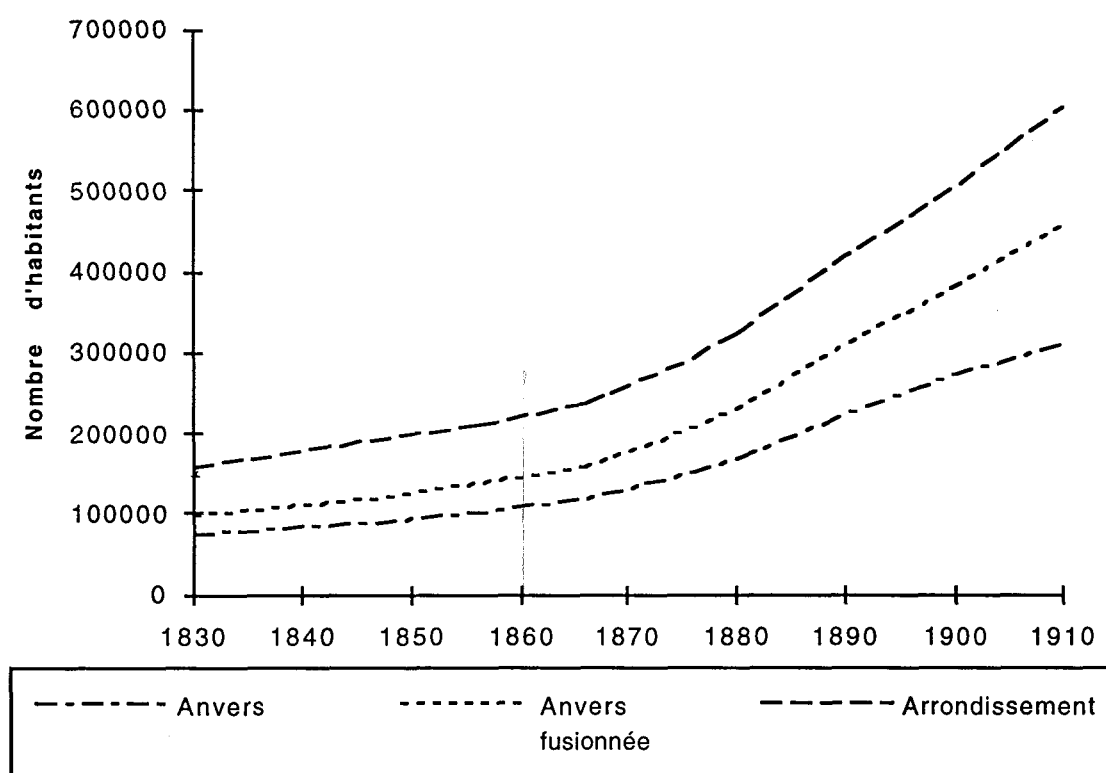


Figure 4.1 : Croissance de la population d'Anvers et de l'arrondissement, 1830-1910
(Source : Ville d'Anvers)

Mais, déjà, la population intra muros d'Anvers avait doublé entre 1797 et 1847. Dans le même temps, le nombre de logements n'avait augmenté que de 30% (Lis, 1986). En fait, la contrainte militaire - préserver le système de fortifications - amenait à arbitrer entre développement économique et logement de la main-d'oeuvre. Par exemple, la croissance du trafic portuaire requérait de nouvelles installations commerciales, et celles-ci ne pouvaient être construites qu'au prix de la démolition d'immeubles d'habitation (Lis, 1986).

Dans ce contexte, les problèmes de logement devinrent très aigus. Les catégories sociales les plus favorisées de la ville, n'ayant pas - toujours pour des raisons militaires - la possibilité de se faire bâtir de nouveaux quartiers résidentiels, se ménageaient un espace vital, dut-on pour cela concentrer les classes laborieuses grandissantes dans certaines parties de la vieille ville. Dans ces espaces, de véritables ghettos se formaient, selon C. Lis (1986). De nombreux propriétaires de maisons dans ces zones les divisaient en logements d'une pièce qui donnaient de hauts rapports. Ainsi, les loyers

augmentèrent entre 1780 et 1850 de 90% pour les logements d'une pièce, contre 20 à 40% pour le reste du parc immobilier (Lis, 1977, p. 332 ; cité par Eyckerman, 1993). Face à cette situation très difficile, les autorités locales se sont gardées de toute intervention. La seule velléité d'initiative a été prise par le Bureau de Bienfaisance d'Anvers à la fin des années 1840.

Le Bureau de Bienfaisance avait été établi à Anvers en 1796, soit peu après les graves troubles sociaux qui avaient agité la ville - en 1787, 1789, 1792, et pendant l'hiver 1794-95. Au départ, cet organisme avait pour triple fonction de distribuer des secours aux nécessiteux, de fournir du travail à domicile aux chômeurs et d'assurer un service gratuit d'inhumation. On peut le considérer comme l'ancêtre du Centre Public d'Aide Sociale.⁴ Devant la très forte pénurie de logements à Anvers, et bien que cela ne fut pas une de ses missions premières, le Bureau de Bienfaisance élaborait en 1849 les plans de construction d'un nouveau quartier, extérieur à la ville, qui aurait consisté en logements pour travailleurs (De Brabander, 1988). Ces nouveaux logements auraient été construits sur le territoire de la cinquième section, dans la paroisse de Saint-André. Mais, faute de moyens, ce projet ne fut pas réalisé.

De façon non planifiée, donc, la cinquième section a vu sa population croître, et à un rythme très rapide. Entre 1830 et 1846, le nombre d'habitants triple et le nombre de logements double (Lis, 1986). La croissance se concentre surtout dans les paroisses de Saint-André et Saint-Willebrord. Dans le hameau de Stuivenberg, l'habitat ouvrier ne commence à apparaître qu'après 1850, le long des routes existantes (par exemple : Oude Steenweg et Beeldekenweg) (Loos, 1984). Des logements sont construits sur les parcelles longeant ces voies. Ils sont le plus souvent de petite taille, insalubres, et accessibles le plus souvent à partir de ruelles étroites ou d'arrière-cours.

Cependant, l'interdiction de construire à moins de 600 mètres des murailles restait un obstacle à la croissance spatiale de la ville. Dans le cas où il aurait été décidé de créer de nouveaux quartiers, ceux-ci n'auraient pas pu s'inscrire en continuité de la masse construite de la ville ancienne. C'est

⁴ Actuellement, chaque commune belge dispose d'un Centre Public d'Aide Sociale (C.P.A.S.), institution indépendante de l'administration communale, et dont les fonctions sont très larges : gérer l'application du droit au minimum de moyens d'existence - le Minimex -, recueillir et éduquer les enfants abandonnés, secourir toute personne dont l'état de santé nécessite des soins immédiats, gérer certains hôpitaux,...

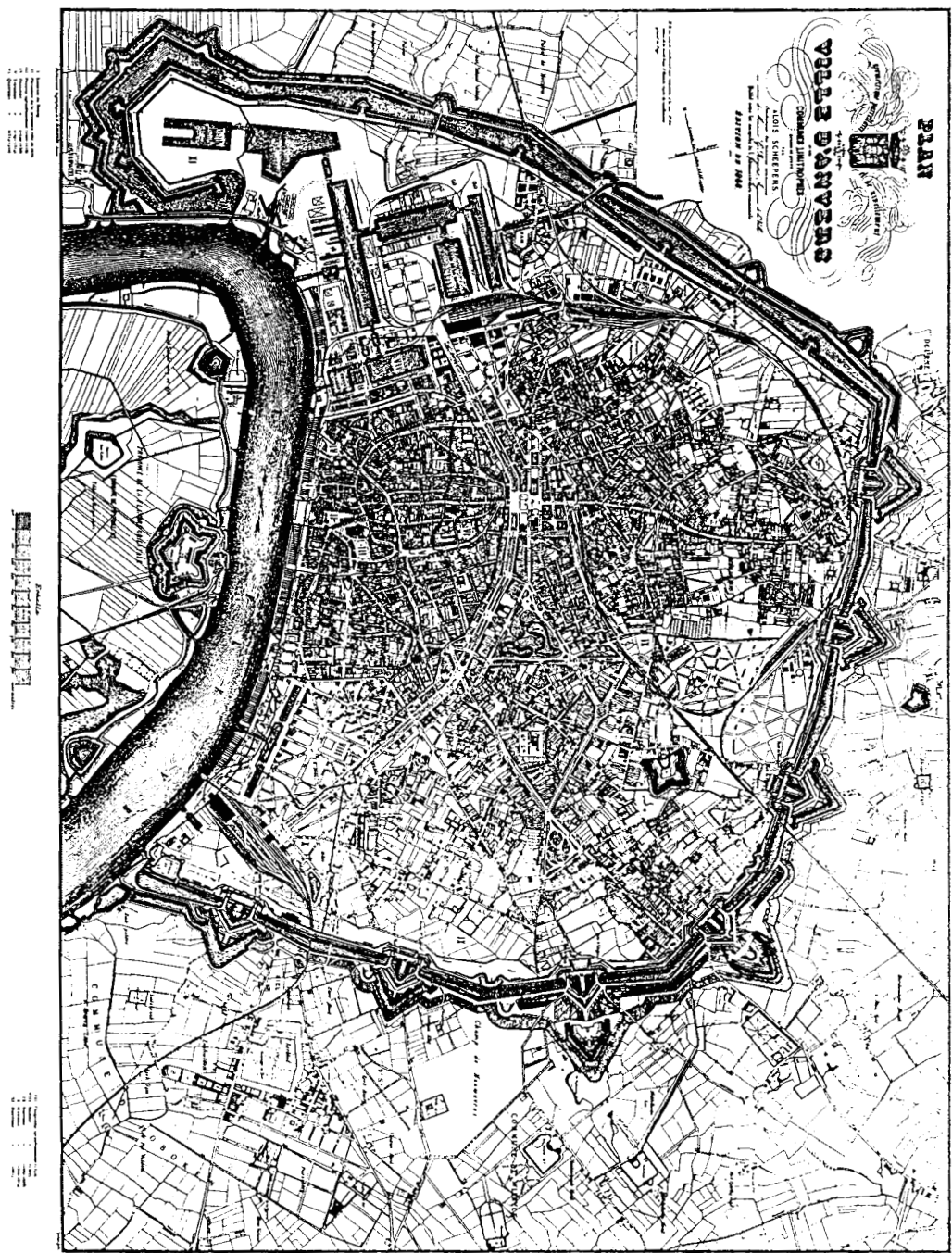
pourquoi, en vue de réaffirmer tout à la fois l'importance d'Anvers comme place forte et comme ville commerçante, un décret royal ordonna en 1859 la démolition des vieilles fortifications et l'édification d'une nouvelle enceinte. La surface de la ville était ainsi multipliée par six. Sur l'espace libre s'est développé ce qui est aujourd'hui appelé la "ceinture du XIXe siècle d'Anvers" (Uyttenhove, 1993b). Faisant partie de cette ceinture, l'espace que nous étudions a donc désormais été inclus dans le mouvement d'urbanisation d'Anvers.

4.4.2. La croissance urbaine d'Anvers (1860-1910) : un processus de différenciation de l'espace

La ceinture du XIXe siècle d'Anvers s'est constituée comme espace urbain entre 1860 et 1910, date où les derniers terrains pouvant être lotis furent bâtis. Dans ce processus, l'expansion urbaine continua à être entravée, dans une certaine mesure, par des motifs de stratégie militaire, car les nouveaux quartiers durent épouser les contours des nouveaux remparts. Pour construire ceux-ci, il ne fut pas toujours tenu compte des limites communales, ni des propriétés privées existantes (Uyttenhove, 1993a). Les nouveaux quartiers de la ceinture du XIXe siècle s'inscrivent donc sur les zones rurales et hameaux de l'ancienne cinquième section et de parties de petites villes constituées (en l'occurrence, Borgherout et Berchem).

L'extension spatiale a clairement permis à la population d'Anvers de s'accroître fortement après 1860 (cf. la figure 4.1, p. 184), en réponse à la forte croissance de l'économie locale à cette époque, mais aussi par le fait qu'un vaste espace avait été libéré, rendant l'urbanisation possible. Autrement dit, des ouvriers et commerçants ont afflué à Anvers parce qu'il y avait du travail ; et parce qu'il y avait des logements, ils s'y sont installés.

La carte dressée en 1886 par Aloïs Scheepers offre une image détaillée des transformations opérées en l'espace de vingt-cinq années (voir la carte 4.2, page suivante). A cette date, le territoire de la nouvelle ceinture est déjà fortement urbanisé. La zone ne comptera pas moins de 167 660 habitants en 1900, contre 3 079 un siècle plus tôt. La croissance démographique s'accompagne de transformations spatiales, économiques et sociales



Carte 4.2 : Anvers en 1886
(Source : Archives de la Ville d'Anvers)

profondes (Lombaerde, 1993). Tout d'abord, la cinquième section a été redécoupée, dès 1865, en cinq sections administratives. Au nord, l'agrandissement du port s'est fait au détriment de zones agricoles. Au sud, on note que l'implantation de la gare du Midi et des emprises a été planifiée et le nouveau quartier alentour suit un modèle d'aménagement faisant place à de larges avenues rectilignes, bordées d'immeubles néo-baroques. En revanche, pour les quartiers de Stuivenberg, Dam et Seefhoek, correspondant à notre zone d'étude, l'urbanisation a été beaucoup plus anarchique.

Considérée globalement, la ceinture du XIXe siècle a vu s'opposer deux principes contrastés d'aménagement urbain, qui ont produit deux types d'espaces urbains différents (Lombaerde, 1993). Premièrement, le lotissement coordonné, transformant profondément les structures morphologiques antérieures, a orienté l'édification de zones d'habitat pour ménages favorisés. Cette logique concerne quatre parties de la ceinture : le quartier autour du parc de la ville, le quartier du Sud, le quartier Zurenborg et l'ensemble du Cogels-Osylei, et, enfin, le quartier autour du Van Putlei. Dans une moindre mesure, la construction des alentours de la gare a été réfléchie, avec l'idée d'en faire une extension du centre-ville.

La deuxième logique est celle du lotissement progressif et non coordonné, respectant le parcellaire originel et spéculant à la fois sur les terrains et sur la qualité de la construction. Les nouvelles rues correspondent aux contours des blocs de parcelles ; l'intérieur de celles-ci a été loti en bandes. Cette absence d'aménagement de la croissance urbaine caractérise notamment les quartiers de Stuivenberg, Dam et Seefhoek. P. Uyttenhove (1993a) note que dans ces quartiers la planification a été réservée aux infrastructures portuaires, ferroviaires et routières, qui ont parfois isolé certains morceaux de ville les uns vis-à-vis des autres. P. Lombaerde (1993) ajoute que les deux projets marquants d'aménagement global d'Anvers après 1860 - demeurés mort-nés - négligent absolument ces quartiers. Le projet de Van Bever, en 1864, se limitait à des propositions de nouvelles infrastructures portuaires et ferroviaires, à la percée de quelques rues, et à l'aménagement des zones démantelées. Dans le plan de Michael Looymans, proposé en 1874, à l'occasion du démantèlement de la citadelle du Sud, un canal aurait ceinturé la ville, du port jusqu'à la nouvelle gare du Midi, mais rien n'était proposé pour la zone intra-muros, pourtant non encore totalement urbanisée. A un niveau spatial plus réduit, des occasions

d'aménagement ont également été ratées, comme le fournit l'exemple du quartier de Stuivenberg. L'implantation de la gare de formation a coupé le quartier en deux. De même, l'implantation de l'hôpital, vers 1880, n'a pas entraîné un aménagement des alentours, au niveau du parcellaire ou même de la voirie (Van Staeyen, 1977 ; cité par Lombaerde, 1993).

Selon P. Lombaerde, les seules interventions publiques dans les quartiers ouvriers d'Anvers ont porté sur l'implantation d'édifices publics (écoles, églises, bureaux de police, orphelinats), le renouvellement des rues et la mise en place d'un système d'égouts. Il note que

"ces changements se limitaient à des transformations restreintes, presque sans aucun changement du parcellaire, et n'existaient, pour ainsi dire, que pour leurs fonctions utilitaires et nullement pour l'amélioration morphologique ou physique de leur environnement" (Lombaerde, 1993, p. 191).

Finalement, P. Lombaerde conclut que les seules initiatives publiques dans Anvers Nord-Est se résument à

"l'implantation de bâtiment isolés, sans contexte ni relation avec leur environnement : au fond, ils n'étaient pas destinés à ce quartier, puisqu'ils se présentaient comme des accommodations pour la vieille ville même, mais étaient situés à la périphérie de celle-ci" (p. 191).

Ceci est d'autant plus dommage qu'Anvers Nord-Est avait un cruel besoin d'intervention publique. Livré aux forces de l'expansion économique et de la croissance urbaine, le quartier a accueilli une population particulièrement démunie, logée dans de mauvaises conditions.

4.4.3. Anvers Nord-Est : population et habitat

Notre but est ici de caractériser Anvers Nord-Est comme quartier ouvrier. Conformément à notre modèle de développement urbain, présenté dans le cadre du chapitre 2 et appliqué à la naissance des quartiers ouvriers dans ce chapitre (voir les sections 4.1 et 4.2), nous devons analyser la contribution de la population au système productif anversois, et la fonction de logement assurée par le quartier. Ici, le manque de données est un réel

problème. Il nous conduit à limiter notre analyse au cas du quartier de Stuivenberg. Outre que Stuivenberg représente la plus grande partie - spatialement et démographiquement - d'Anvers Nord-Est, il est vraisemblable que Dam et Seefhoek ont suivi une trajectoire de développement similaire, car les mêmes principes d'aménagement urbain y ont prévalu et les mêmes forces du développement économique d'Anvers s'y sont exercées.

Comme nous l'avons vu dans la section précédente, l'habitat - c'est-à-dire, l'habitat ouvrier - commença à se développer à Stuivenberg dans les années 1850. A partir de 1860, au moment de la construction des nouvelles fortifications, plusieurs petits propriétaires fonciers de Stuivenberg ont vu une façon de faire du profit dans la construction illégale de logements pour loger les ouvriers bâtisseurs des nouvelles fortifications, venus principalement de Campine. La plus grande partie de la population de Stuivenberg s'installa ensuite, au gré de la croissance de l'économie locale. Elle était composée de ruraux, venant s'embaucher au port ou dans des industries.

Comme nous l'avons vu dans la section 4.1.2, les emplois peu qualifiés proposés dans les grandes villes au XIXe siècle étaient instables - voire journaliers - et synonymes de longues heures de travail. C'est pourquoi, pour les ouvriers d'Anvers, la seule localisation résidentielle possible était la commune. Et, à l'intérieur d'Anvers, les quartiers de la ceinture étaient les seuls accessibles aux revenus modestes. La vieille ville offrait de moins en moins de logements pour ces catégories sociales. Du fait d'une série de grands travaux d'assainissement de la ville ancienne - notamment le redressement des quais de l'Escaut, dans le but de mettre aux normes des navires modernes certaines installations portuaires remontant au XVe-XVIe siècles - de nombreuses personnes à revenus faibles furent expulsées de leur logement, jugé insalubre. C'est pourquoi une bonne partie des nouveaux habitants de Stuivenberg et d'autres quartiers provenaient aussi d'une migration interne à la commune d'Anvers.



Illustration 6 : L'entrée dans Anvers Nord-Est par la Pothoekstraat



Illustration 7 : Une école



Illustrations 8 et 9 : L'habitat typique des courées



Illustration 10 : Les réservoirs à eau de la gare de Stuivenberg



Illustration 11 : La caserne des pompiers, construite au début du XXe siècle



Illustration 12: Quelques maisons particulières



Illustration 13 et 14 : Deux ensembles de logements construits à l'initiative du Bureau de Bienfaisance

G. De Brabander (1988, p. 130-31) explique qu'une timide politique du logement, à finalité sociale, fut conduite à Anvers après 1860, en particulier à Stuivenberg. En 1861, le Bureau de Bienfaisance accorda pour la première fois un prêt permettant la construction de trois logements. L'expérience fut ensuite reproduite à plus large échelle en 1865, avec la construction, dans le quartier de Stuivenberg, de 65 logements, autour de Geelhandplaats (voir les deux illustrations de la page précédente). Trois autres ensembles de logements furent bâtis en 1867-68 et une dernière rangée en 1872. Au total, 118 logements ouvriers ont été construits grâce au Bureau de Bienfaisance en dix années.⁵ Outre le fait d'assurer un logement confortable à une centaine de familles, ces opérations exprimaient aussi un souhait de diversification sociale de la zone, qui se caractérisait déjà comme un isolat ouvrier. En effet, les différents programmes du Bureau de Bienfaisance ont aussi assuré la construction d'une cinquantaine de maisons bourgeoises, de 24 maisons bifamiliales et de quelques commerces (Smets, 1977, p. 37 ; cité par De Brabander, 1988).

Malheureusement, les réalisations du Bureau de Bienfaisance n'eurent que des effets limités sur le processus d'urbanisation à l'oeuvre à Stuivenberg et dans une bonne partie de la ceinture du XIXe. D'une part, le nombre de logements ouvriers construits était très insuffisant, en comparaison de la demande - entre 1860 et 1900, la population d'Anvers passa de 111 000 à 286 000 habitants, soit une augmentation de 156%. D'autre part, les maisons bourgeoises furent, après quelques décennies et la forte amélioration des moyens de transport des personnes, délaissées par leurs occupants. Elles furent alors subdivisées et louées à des familles modestes, selon un processus classique déjà décrit (section 4.2.1).

Mais, comme le souligne G. De Brabander (1988), les réalisations du Bureau de Bienfaisance d'Anvers constituaient, pour un organisme ne pouvant compter que sur lui-même, des initiatives exceptionnelles dans le contexte de la Belgique de l'époque. En effet, la législation sur le logement fut assez tardive et timide en Belgique.

D'une manière générale, dans les pays d'Europe occidentale, les premières actions de l'État dans le secteur du logement, au XIXe siècle,

⁵ A la même époque, une opération de même type fut menée dans le quartier Sud, se concrétisant par la construction de 379 logements ouvriers et de 28 boutiques. A la fin du XIXe siècle, près de 750 logements d'initiative publique avaient été construits à Anvers.

s'inscrivent en réaction à l'état de pauvreté d'une partie de la population (Lefebvre et alii, 1991, chapitre 2). Toutefois, l'intervention du législateur supposait que soient réunies simultanément plusieurs conditions :

- (i) la reconnaissance publique d'un problème du logement des familles ouvrières les plus défavorisées ;
- (ii) une volonté d'action publique ;
- (iii) une acceptation de la légitimité cette action par les autres agents de la société.

C'est pourquoi les formes d'intervention ont été extrêmement variées et que de fortes différences existent de pays à pays (cf. Pooley, 1992). Dans le cas de la Belgique, la prise de conscience, dans les hautes sphères, de la nécessité d'une intervention date des émeutes de 1886. La loi du 9 août 1889 sur les habitations ouvrières institua des Comités de patronage des habitations ouvrières et des institutions de prévoyance. Elle accordait des réductions d'impôts aux ouvriers qui acquerraient des terrains ou emprunteraient pour se bâtir une maison d'habitation (Cassiers, 1976). Cette loi - restée en vigueur jusqu'en 1914 - a favorisé la construction de plus de 100 000 maisons ouvrières en Belgique. Son impact social fut donc très important. Notons cependant que l'accession à la propriété passait pour les familles par l'obtention de "certificats de moralité", délivrés par les Comités de patronage (Mougenot, 1988). Ainsi, un certain contrôle social était exercé. Par ailleurs, en favorisant la suburbanisation, la loi avait plutôt un caractère anti-urbain et constituait une parade aux émeutes de 1886 (Cassiers, 1976). A Anvers, selon G. De Brabander (1988), cette loi ne parvint que très modérément à encourager l'accession à la propriété.⁶

De plus, les interventions du législateurs eurent, probablement en raison de leur caractère partiel, parfois des effets à double tranchant sur l'urbanisation des quartiers ouvriers. Dans le cas d'Anvers Nord-Est, on en trouve une illustration avec une loi votée en 1890 et stipulant que toute nouvelle rue construite devrait avoir une largeur minimale de douze

⁶ Une autre date importante dans la politique du logement en Belgique est 1919. Cette fois, par la création de la Société Nationale pour les logements et appartements bon marché, des interventions publiques directes sur le marché du logement locatif devenaient possibles, dans le cadre de sociétés locales de logements (analogues aux sociétés H.B.M. en France). L'opportunité fut saisie presque immédiatement à Anvers, avec la création des sociétés De Goede Woning (Le Bon Logement) en 1919, Huisvesting Antwerpen (Anvers-Logement) en 1921 et Onze Woning (Notre Logement) en 1929. Pour nous, ces créations témoignent moins d'un dynamisme local certain que de l'existence d'une "question du logement" qui n'avait pas été bien traitée dans la période antérieure.

mètres. Loin de contribuer à l'amélioration de la structure spatiale d'Anvers Nord-Est, cette loi eut plutôt des effets négatifs. Son coût pour les propriétaires fut répercuté par une hausse du prix des terrains et la division des maisons en logements d'une seule pièce (Eyckerman, 1993). On comprend pourquoi Anvers Nord-Est fut une des zones d'Anvers les plus touchées par les épidémies. A Anvers comme ailleurs en Europe, la responsabilité des mauvaises conditions de vie des ouvriers était assez largement rejetée sur eux-mêmes. A la fin du XIXe siècle, la compréhension des liens entre développement économique, urbanisation et pauvreté était, pour les contemporains, extraordinairement confuse (Mellor, 1977 ; Hebbert, 1980).⁷

A Anvers, à partir de 1900, l'urbanisation ne se limita plus à l'espace intégré en 1860. Le rythme de construction de logements s'accéléra dans certaines communes entourant Anvers. La cause principale en était l'expansion spatiale de l'industrie (De Brabander, 1988). Par exemple, à Hoboken, l'habitat ouvrier se répandit autour de l'usine Cockerill et de la Fabrique des Métaux. Dans cette commune, le nombre de maisons passa de 1 014 en 1880 à 2 005 en 1900 et 4 064 juste avant la première guerre mondiale. Le même phénomène se déroula avec l'usine Gevaert à Mortsels, et dans le voisinage des fabriques situées le long du canal Albert, à Merksem. Très clairement, le système productif local était, par sa quête de nouveaux espaces d'activité, en train d'alimenter et de conforter le dynamisme de nouveaux noyaux urbains.

Compte tenu des relations changeantes entre les unités de production et l'espace, à propos desquelles nous avons développé des arguments théoriques dans les deux premiers chapitres, et que nous avons illustrées dans le cadre de l'Europe du Nord-Ouest au XIXe siècle dans le chapitre 3, cette conclusion n'est pas surprenante. En revanche, au delà du cas d'Anvers, elle ouvre un vaste champ d'investigation sur :

- (i) la logique des schémas spatiaux en émergence au XXe siècle ;
- (ii) les conséquences pour les espaces urbains déjà constitués.

⁷ Merci à Stefan Nieuwinckel de nous avoir fait remarquer les noms donnés à certaines rues de Stuivenberg : Rue de la Sobriété (Matigheidstraat), Rue de l'Épargne (Spaarstraat), Rue de la Famille (Familiestraat), Rue de la Constitution (Constitutiestraat), Rue de la Loi (Wetstraat),... Par delà la volonté publique d'inculquer certaines valeurs, ces noms ne reflètent-ils pas aussi une attitude condescendante vis-à-vis des habitants ?

Ces questions se posent, en particulier, pour les parties de villes apparues quelques décennies plus tôt : les quartiers ouvriers. Et avec acuité, car, comme nous l'avons vu dans ce chapitre, les quartiers ouvriers souffrent, dès leur naissance, de certaines caractéristiques peu favorables, au niveau spatial (la densité de ces espaces), au plan architectural (la mauvaise qualité des constructions), ou en matière socioéconomique (avec la concentration de catégories sociales modestes).

Ces questions seront traitées dans les deux chapitres suivants, et toujours à trois niveaux spatiaux : l'Europe du Nord-Ouest, ses grandes villes et Anvers Nord-Est.

CONCLUSION

Au XIXe siècle, l'afflux de population dans les grandes villes - causé en grande partie par l'expansion du système productif urbain - s'est traduit par l'apparition de quartiers ouvriers, distincts économiquement et socialement du reste de la ville. Ce quatrième chapitre avait précisément pour objectif de caractériser les quartiers ouvriers au plan économique, démographique, social et spatial. Selon nous, les quartiers ouvriers ont rempli des fonctions essentielles permettant d'assurer, au XIXe siècle, la bonne marche du développement économique.

Le quartier ouvrier peut être envisagé comme phénomène localisé spatialement et influant sur le développement économique, social et physique de la ville. En reprenant la perspective théorique de la régulation, telle qu'exposée dans le chapitre 1, nous pouvons également voir les quartiers ouvriers comme des concentrés spatiaux d'un mode de développement industriel et concurrentiel, installé dans les différents pays européens entre 1840-50 et 1914. Ceci permet de comprendre que la naissance des quartiers ouvriers est, en quelque sorte, un accident historique. Dans cette perspective, nous pouvons également reconnaître que la correspondance particulière entre développement économique et dynamiques de croissance urbaine, exprimée par la création de quartiers

ouvriers, n'a pas duré très longtemps. Au XXe siècle, en raison de la modification des bases et du rythme du développement économique, de transformations institutionnelles, et d'évolutions sociales de grande ampleur, les quartiers ouvriers - en tant qu'environnements construits, sites d'activités économiques et sièges d'une communauté localisée - devaient connaître une perte graduelle de sens et entrer dans un processus de désagrégation.

CHAPITRE 5

LA DÉSAGRÉGATION DES QUARTIERS OUVRIERS DANS UNE ÉPOQUE D'ABONDANCE, 1950-73

"Quand vous vous promenez au milieu des taudis noircis de fumée de Manchester, vous vous dites qu'il n'y a rien d'autre à faire que de jeter à bas ces abominations pour construire à la place des logements convenables. L'ennui, c'est qu'en détruisant les taudis on détruit bien d'autres choses en même temps"

George Orwell (1937 ; cité à partir de l'édition en français, 1995, p. 80)

INTRODUCTION

Dans ce chapitre, notre recherche d'explications au déclin des quartiers ouvriers va suivre la réflexion théorique sur les liens entre villes et développement économique, présentée dans la première partie de cette dissertation. De façon complémentaire, notre travail s'appuie sur la mise en perspective historique de la naissance des quartiers ouvriers (chapitres 3 et 4). **Il s'agira pour nous de tester l'hypothèse, d'inspiration régulationniste, selon laquelle la désagrégation des quartiers ouvriers a des rapports directs avec le mode de développement dit "fordiste", dans toutes ses dimensions : économiques, politiques et sociales.**

Cette hypothèse mérite certainement d'être précisée. Nous pouvons d'ores et déjà la décomposer en trois propositions, qui seront démontrées :

- (i) la crise des quartiers ouvriers n'est pas contemporaine de la crise mondiale actuelle : elle a commencé pendant les années de croissance de l'après-guerre ;
- (ii) la crise des quartiers ouvriers a principalement pour origine des dynamiques économiques impulsées à d'autres niveaux spatiaux (région urbaine, nation, niveau international) ;
- (iii) la désagrégation a aussi des sources très importantes, qu'on ne

peut pas négliger, dans les domaines du logement et de la démographie.

Si ces propositions sont vraies, les réponses actuelles à la crise des quartiers ouvriers devront, pour réussir, tenir compte de ce triple contexte - historique, spatial et social.

Ce chapitre vise à vérifier ces trois hypothèses ; il est divisé en deux sections. La première analyse les dynamiques de développement économique et social de la période 1950-73 en Europe, contexte dans lequel les quartiers ouvriers allaient - selon nous - se désagréger (c'est-à-dire être progressivement déconnectés des flux économiques). Pour rendre compte du développement économique et social en Europe à cette époque, nous appliquons l'approche de la régulation. En ligne avec les premiers écrits de la régulation, mais en décalage avec des versions simplifiées ultérieures, nous insisterons en particulier sur les compromis sociaux à la base du fordisme, et les inégalités sociales et spatiales que ceux-ci engendrèrent. Ainsi, nous n'envisageons pas le fordisme rétrospectivement, comme un "âge d'or", mais comme un mode de développement dans lequel des choix alternatifs étaient possibles, en matière de développement économique et d'urbanisation. Notre restitution permet d'expliquer la variété des trajectoires de développement et arrangements institutionnels dans les différents pays européens. Par ailleurs, elle met en évidence les contradictions spatiales du fordisme.

La section 2 analyse l'expansion spatiale du fordisme et ses incidences sur les quartiers ouvriers de grandes villes. La division spatiale du travail a engendré et s'est combinée à des problèmes de développement régional et urbains spécifiques. Parmi ceux-ci, figure la désagrégation des quartiers ouvriers. En général, la littérature attribue la désagrégation des quartiers ouvriers à la décentralisation industrielle. Nous soulignerons la portée explicative de cette thèse et explorerons ses limites. Il nous faudra examiner également l'évolution d'une fonction originelle importante des quartiers ouvriers : le logement de catégories sociales modestes. Comme nous le verrons, la dynamique de développement fordiste a eu également de fortes incidences à ce niveau.



5.1. CROISSANCE, COMPROMIS ET INÉGALITÉS : LE MODE DE DÉVELOPPEMENT FORDISTE

Dans le chapitre 3, nous avons vu comment les dynamiques du capitalisme industriel se sont affirmées avec force, en Europe occidentale, au XIXe siècle. Mais, sur la période 1950-73, la croissance économique a été **proprement exceptionnelle**, par son rythme, sa persistance, son étendue dans le temps et dans l'espace. Au cours de ce quart de siècle, le PIB mondial a augmenté de 4,9% par an et les exportations mondiales de 7%. Le PIB mondial par habitant a crû à un rythme de 2,9% l'an, ce qui est plus de trois fois supérieur au rythme observé pour la période entre les deux guerres mondiales - et également plus de deux fois l'évolution constatée depuis 1973 (tableau 5.1).

Tableau 5.1 : Phases de croissance économique et démographique du monde, 1820-1992
(moyenne annuelle des taux de croissance cumulés, %)
(Source : Maddison, 1995, pp. 62 et 78)

Période	1820-70	1870-1913	1913-50	1950-73	1973-92
Variable					
PIB	1,0	2,1	1,9	4,9	3,0
Population	0,3	0,8	0,9	1,9	1,8
PIB par tête	0,6	1,3	0,9	2,9	1,2
Exportations*	4,2	3,4	1,3	7,0	3,7

Notes :

* Exportations de marchandises en volume pour 47 pays.

En contraste avec le XIXe siècle, ce dynamisme a concerné toutes les régions du monde. Mais à des degrés divers : en Europe occidentale, le PIB a augmenté de 5,3% l'an, en moyenne, aux États-Unis de 3,9%, et au Japon de 9,2% (Maddison, 1995, p. 85). Pour le PIB par habitant, les taux de croissance ont été, respectivement, de 3,8%, 2,4% et 8,0%. Ainsi, il **convient d'expliquer non seulement la forte croissance, mais les disparités géographiques du développement à l'intérieur du monde occidental.**

Selon l'approche de la régulation, que nous avons présentée dans le chapitre 1 (section 1.1.2), cette dynamique économique remarquable - mais contrastée - ne s'explique pas par un ensemble de circonstances favorables dues au hasard, mais par une série d'arrangements institutionnels particuliers, ayant permis des enchaînements vertueux entre investissement, productivité, salaires et consommation. C'est cet ensemble que M. Aglietta (1976) a caractérisé comme étant le mode de régulation

"fordiste".¹ Notons que ces arrangements institutionnels ont été le résultat d'aspirations contradictoires, d'actions nombreuses, de tâtonnements, et ne doivent pas être vus comme résultant d'actions intentionnelles, parfaitement rationnelles, visant à engendrer le développement économique (cf. Boyer, 1986c ; Lipietz, 1986 ; Swyngedouw, 1992a).² Néanmoins, les traits généraux du fordisme peuvent être décrits et analysés *a posteriori*. C'est ce que nous ferons dans cette section.

Tout d'abord, nous rendrons compte de la croissance économique des pays occidentaux sur la période 1950-73 et proposerons une schématisation régulationniste des mécanismes de cette croissance (section 5.1.1). Ceci nous conduira à mettre l'accent sur les particularités de l'organisation productive fordiste ; nous en examinerons les origines -aux États-Unis et dans l'industrie automobile - et en examinerons la diffusion sectorielle et spatiale dans les années 1950 et 1960 (section 5.1.2). Enfin, nous plaiderons pour une approche qualitative du développement économique fordiste, prenant en compte les inégalités sociales et spatiales créées ou ignorées par la plus formidable croissance économique qu'ait connu le monde occidental (section 5.1.3).

5.1.1. La croissance économique et ses mécanismes dans les pays capitalistes avancés

Pour prendre la mesure de la croissance économique dans les pays occidentaux au cours des années 50 et 60, nous nous intéresserons d'abord à l'évolution de quelques variables clés, comme le produit intérieur brut, la productivité du travail ou le stock de capital par tête (section 5.1.1.1). Puis, adoptant une grille de lecture régulationniste, nous insisterons sur deux traits originaux de cette croissance : l'évolution parallèle de la productivité et des salaires réels, d'un côté, et la croissance forte et parallèle de la productivité du travail et du stock de capital par tête, de l'autre (section

¹ Le qualificatif de fordisme peut être trouvé dans certains écrits de A. Gramsci, qui remontent aux années 30. Il a ensuite été repris par M. Aglietta (1976), qui a développé le premier les concepts de l'approche de la régulation (voir le chapitre 1, section 1.1.2).

² Comme le précise R. Boyer (1986c, p. 59), "aucun acteur ou groupe ne vient jouer le rôle d'ingénieur-système, afin d'assurer par une action consciente et délibérée la stabilisation dynamique de l'économie. La rupture est ainsi significative par rapport à la conception keynésienne de l'État et de la politique économique : l'enchevêtrement de compromis institutionnalisés, aux conséquences parfois contradictoires, rend impossible une vision strictement fonctionnaliste des interventions publiques".

5.1.1.2). Ces deux relations sont à la base d'un régime d'accumulation intensive centré sur la consommation de masse.

5.1.1.1 L'ampleur de la croissance économique occidentale : quelques données

Le tableau 5.2 permet de mesurer l'ampleur de la croissance, entre 1950 et 1973, du produit intérieur brut par tête dans huit pays occidentaux : les États-Unis, le Japon et six pays d'Europe de l'Ouest. Ces différents pays sont classés par ordre décroissant, selon leur niveau de PIB en 1950.

Tableau 5.2 : Évolution du PIB par habitant dans sept pays capitalistes avancés, 1950-73
(en dollars internationaux de 1990)
(Source : Maddison, 1995, pp. 20-21 ; propres calculs)

Pays	Date	1950	1973	Évolution 1950-73 (base 100 en 1950)
États-Unis		9 573	16 607 (1)*	173
Royaume-Uni		6 847	11 992 (5)	175
Pays-Bas		5 850	12 763 (4)	218
Belgique		5 346	11 905 (6)	223
France		5 221	12 940 (3)	248
Allemagne		4 281	13 152 (2)	307
Italie		3 425	10 409 (8)	304
Japon		1 873	11 017 (7)	588

Notes :

* Les chiffres entre parenthèses expriment la nouvelle hiérarchie, en 1973, des pays en niveaux de PIB par habitant (en 1950, les pays sont présentés par niveau décroissant de PIB par tête).

En moins de vingt-cinq années, le PIB par tête a fait plus que doubler dans tous ces pays, sauf dans le pays leader, qui conserve cependant une certaine avance, et au Royaume-Uni, où la modernisation de l'appareil productif se serait heurtée à l'opposition d'un syndicalisme de métiers et/ou à un défaut de management (pour une discussion, cf. Williams et alii, 1979, pp. 77-84). Pour les deux nations européennes défaites en 1945 - l'Allemagne et l'Italie -, il y a triplement du PIB par tête. Quant au Japon, partant d'un niveau de PIB par habitant relativement bas, il a vu celui-ci être multiplié par près de 6.

Le tableau 5.2 indique aussi que, de 1950 à 1973, la hiérarchie des pays selon leur richesse par habitant a évolué. Derrière les États-Unis, l'Allemagne et le Royaume-Uni ont suivi des trajectoires opposées. De

petits pays, comme la Belgique et les Pays-Bas, ont légèrement régressé, tandis que la France se replaçait au troisième rang.

Par delà ces différences nationales, il convient d'expliquer les performances macroéconomiques remarquables - et sans précédent - des pays occidentaux pendant les années 1950-73. De très nombreux facteurs ont été invoqués dans la littérature. Nous suivrons l'analyse synthétique récente de A. Maddison (1995, p. 77). Selon lui, les explications peuvent être recherchées à au moins trois niveaux de décision et d'action sur l'économie : l'entreprise, l'État-nation, et l'échelle internationale.

Une première série de raisons tient à l'organisation des échanges internationaux après la fin de la seconde guerre mondiale : "les économies occidentales ont créé un ordre international opérationnel avec des codes de comportement explicites et rationnels, ainsi que des institutions solides et flexibles pour coordonner la coopération (OECE, OCDE, FMI, Banque mondiale), qui n'existaient pas auparavant" (Maddison, 1995, p. 77). De plus, les graves dissensions politiques Est-Ouest, à partir de la fin des années 40, ont renforcé la cohésion du monde occidental et empêché la résurgence des attitudes protectionnistes d'avant-guerre. Dans ce processus, les États-Unis ont joué un rôle dominant, en fournissant une aide généreuse à l'Europe occidentale - le plan Marshall - et en favorisant la coopération et le libre-échange. Jusqu'aux années 70, le dollar a également été le garant d'une certaine stabilité monétaire internationale.

Tableau 5.3 : Parc de machines, de biens d'équipement et autres structures (hors logement) par salarié, dans six pays occidentaux, 1950-73 (en dollars internationaux de 1990)*
(Source : Maddison, 1995, p. 34)

Pays	Date	1950	1973	Évolution 1950-73 (base 100 en 1950)
États-Unis		15 150	26 259	173
Royaume-Uni		4 699	13 893	296
Allemagne		3 948	18 513	469
Pays-Bas		3 878	20 394	525
Japon		3 234	13 287	411
France		2 325	15 778	679

Notes :
* Par rapport au tableau 5.1, les données concernant l'Italie et la Belgique ne peuvent pas être fournies.

La deuxième explication porte sur la mise en place de politiques économiques et sociales actives dans les différents pays. Les États ont

multiplié leurs interventions régulatrices, en visant en particulier à maintenir une demande forte et un niveau élevé d'emploi (Marglin et Schor, 1990). De ce fait, les cycles conjoncturels ont été largement atténués et les investissements ont atteint des niveaux sans précédent.

Troisièmement, le système productif a fait preuve d'un grand dynamisme. Non seulement les dommages de guerre ont été vite réparés, mais les innovations de process et de produit se sont multipliées au cours des années 50 et 60, et se sont assez largement diffusés d'un secteur économique à l'autre (cf. infra, section 5.1.2.2). Il en est résulté une forte augmentation du stock de capital fixe par tête dans les différents pays occidentaux. Le tableau 5.3 présenté à la page précédente montre que les États-Unis possédaient en 1950 un stock de capital par tête particulièrement élevé. Celui-ci a ensuite crû assez faiblement en comparaison des autres pays. Il y a donc eu un rattrapage partiel des autres pays, notamment l'Allemagne et les Pays-Bas. Ceci s'explique par le fait que les États-Unis ont joué un rôle actif dans la diffusion du progrès technique dont ils avaient la maîtrise.

Tableau 5.4 : Rythme de croissance de la productivité du travail (PIB par heure ouvrée) dans huit pays occidentaux, 1950-73 (moyenne annuelle des taux de croissance cumulés, %)
(Source : Maddison, 1995, p. 80)

Pays	Période	1870-1913	1913-50	1950-73
États-Unis		1,9	2,5	2,7
Royaume-Uni		1,2	1,6	3,1
Allemagne		1,9	0,6	6,0
Pays-Bas		1,3	1,3	4,8
Japon		1,9	1,9	7,7
France		1,7	1,9	5,1
Italie		1,7	2,0	5,8
Belgique		1,2	1,4	4,5

Sur un plan plus général, A. Maddison (1995, pp. 77-78) considère que les pays d'Europe occidentale et le Japon "ont reproduit les modèles de consommation et de développement technologique et les méthodes organisationnelles mis au point par les États-Unis, lorsque ce pays a créé des marchés standardisés pour les nouveaux biens de consommation tels que les automobiles et les équipements ménagers durables". Ce faisant, il y a eu un certain rattrapage des économies européennes et japonaises par rapport au pays dominant, comme en témoigne l'évolution de la productivité du travail (tableau 5.4). Hormis le Royaume-Uni, ces pays ont vu leur

productivité progresser beaucoup plus vite que celle des États-Unis sur la période 1950-73, après une phase nettement moins favorable entre les deux guerres mondiales. De ce point de vue, l'évolution du Japon et de l'Allemagne est remarquable.

5.1.1.2 Une conceptualisation de la croissance économique des années 50 et 60 selon l'approche de la régulation

Dans une optique régulationniste, la phase historique qui s'est étendue de l'après-guerre au début des années 70 peut être caractérisée par une accumulation rapide et intensive, centrée sur la consommation de masse (Aglietta, 1976). Cette accumulation était basée sur la production de masse dans la sphère industrielle et sur de multiples interventions régulatrices de l'État dans le domaine économique et social.

Les travaux du premier noyau des économistes tenants de cette approche détaillaient principalement les dynamiques de développement de deux pays occidentaux, les États-Unis et la France (Aglietta, 1976 ; Boyer et Mistral, 1978 ; Lipietz, 1979). Depuis, de nombreuses recherches suivant cette approche ont élargi la vision à un grand nombre de pays du Nord et du Sud.³ Dans le cadre de cette section, les analyses qui nous intéressent le plus sont celles qui focalisent sur plusieurs pays capitalistes avancés (et sur la période 1950-73). En effet, notre but principal est d'exposer les traits généraux du mode de développement fordiste. Or, de fortes différences nationales des modes de développement ont existé et continuent à exister. Leur mise en évidence découle de l'approche de la régulation elle-même, comme y ont insisté R. Boyer (1986c) ou A. Lipietz (1986).⁴ C'est pourquoi, pour ce qui nous intéresse, les travaux couvrant plusieurs pays - dans une optique comparatiste ou non - présentent un grand intérêt. Nous utiliserons notamment l'étude approfondie de A. Glyn, A. Hughes, A. Lipietz et A. Singh (1990), qui couvre six pays capitalistes avancés : les États-Unis, la

³ On peut notamment se reporter aux ouvrages de R. Boyer (1986a, 1986b) ou A. Lipietz (1985), à l'article de B. Jessop (1989), ou encore, pour une vision actualisée, aux contributions rassemblées dans la cinquième partie de l'ouvrage coordonné par R. Boyer et Y. Saillard (1995).

⁴ R. Boyer aime à dire que "chaque société a la conjoncture et les crises de sa structure" (Boyer, 1986c, p. 82). Pour sa part, A. Lipietz (1986) a critiqué le monolithisme des conceptions marxistes et libérales en économie du développement, et a plaidé pour une approche prenant en compte la diversité des situations économiques et sociales des pays du Sud.

Grande-Bretagne, le Japon, l'Allemagne, la France et l'Italie.⁵ Ces auteurs basent largement leurs analyses sur les travaux statistiques de A. Maddison (1982).

Pour schématiser les mécanismes du développement économique en Occident pendant la période 1950-73, A. Glyn et alii (1990) focalisent sur la chaîne profits-investissements-productivité-salaires-profits. Selon ces auteurs, ce "schéma de croissance" a possédé, dans les années 50 et 60, deux traits essentiels et originaux. Premièrement, la productivité du travail a connu une croissance forte, parallèle à l'élévation du stock de capital par tête. Deuxièmement, les salaires réels et de la productivité ont aussi évolué de façon parallèle, et également à la hausse. Entre 1952 et 1970, la consommation privée a augmenté de 4,2% par an dans les pays capitalistes avancés, tandis que la production s'est accrue de 4,5%. Ces deux relations - que nous examinerons dans deux sous-sections successives - garantissent, d'une part, la stabilité du taux de profit et, d'autre part, l'écoulement de la production. Le niveau des investissements productifs - à la mesure de l'anticipation de profits élevés et de la solvabilité de la demande - fut relativement élevé. Ainsi, la croissance économique fut forte et elle présenta une certaine stabilité, renforcée par l'action régulatrice des pouvoirs publics.

A - L'évolution parallèle de la productivité et des salaires : le rapport salarial fordiste

L'augmentation régulière des salaires, à la mesure des gains de productivité, est un trait inédit de la croissance économique dans les pays occidentaux, depuis les débuts de leur industrialisation et de la mise au travail salarié. Selon R. Boyer (1986d, p. 14), un certain parallélisme s'était déjà manifesté dans la seconde moitié du XIXe siècle. Mais, comme le fait remarquer cet auteur, le rythme de progression était moins élevé - en France et en Allemagne, la consommation par habitant a presque doublé sur

⁵ Dans leur démarche analytique, ces derniers auteurs s'inspirent de l'approche de la régulation. Mais ils l'adaptent à leur étude, en puisant également chez les radicaux anglo-saxons (Glyn et alii, 1990, p. 121, note 2). Il en résulte certaines nuances, y compris au niveau du vocabulaire. Glyn et alii préfèrent ainsi le terme de "structure macroéconomique" (*macroeconomic structure*) à la notion de régime d'accumulation, et celle de "règles de coordination" (*rules of coordination*) au mode de régulation. Les différences nous semblent cependant minces. C'est pourquoi nous reprenons les résultats théoriques et empiriques de ces auteurs.

la période 1960-77. De plus, l'évolution positive était interrompue périodiquement par des dépressions.

L'augmentation régulière de la consommation privée, en parallèle avec la production, a traduit une modification structurelle de l'orientation du système productif vers la demande. De façon schématique, on peut dire que la production capitaliste a d'abord été centrée sur des biens s'échangeant contre rente et plus-value, sous l'Ancien Régime, puis sur des biens s'échangeant contre du capital constant, à l'époque de la révolution industrielle (Palloix, 1973 ; cité par Lipietz, 1977). Après la deuxième guerre mondiale, les biens ont été produits pour être échangés contre des revenus salariaux. **Cette évolution a été rendue possible par la mise en place d'un rapport salarial "fordiste"**, bien différent de ceux caractérisant les périodes historiques antérieures. Ce rapport salarial consistait notamment en :

- (i) une organisation du travail reposant sur la séparation absolue entre conception et exécution, et reposant sur une mécanisation croissante (voir, infra, la section 5.1.2) ;
- (ii) un compromis historique entre travail et capital, qui reconnaît implicitement, de la part des syndicats ouvriers, une autorité au patronat dans la gestion des entreprises et l'organisation de la production ; sur cette base, des négociations contractuelles entre organismes patronaux et syndicats sont menées et garantissent le plus souvent une élévation des salaires à la mesure des gains de productivité ;
- (iii) l'appel à une main-d'oeuvre immigrée, placée dans les postes de travail les plus déqualifiés et les plus éprouvants ; le recours à cette main-d'oeuvre permettait d'économiser les coûts initiaux et terminaux de la ressource humaine (respectivement, les frais d'éducation et de retraite) ;
- (iv) l'expansion du salaire indirect, ce qui permet d'intégrer à la consommation de masse des catégories sociales qui, sans cela, auraient moins pu y participer : jeunes ménages, retraités, chômeurs, etc. La distribution de pouvoir d'achat supplémentaire était en particulier du ressort des gouvernements. En Europe, elle a pris une certaine importance. Par exemple, en France, le montant des prestations de sécurité

sociale est passé de 8,1% du PIB en 1947 à 15,2% en 1974 (Delorme et André, 1983). Avec d'autres dispositions, comme l'élargissement de l'accès au crédit, ces transferts ont facilité l'acquisition de biens d'équipement par les ménages - notamment l'automobile - et de logements (voir, infra, la section 5.2.3.1).

B - La croissance parallèle de la productivité du travail et du stock de capital

Selon A. Glyn et alii (1990), **le deuxième trait marquant des Trente Glorieuses fut la croissance forte et parallèle de la productivité du travail et du stock de capital par tête**. Entre 1950 et 1970, le stock de capital par tête doubla dans les pays capitalistes avancés et la productivité du travail augmenta de 80%. Cette évolution est à rapprocher des tendances de la seconde moitié du XIXe siècle. Des estimations économétriques de longue période constatent que lorsque l'intensité en capital augmente de 1%, la productivité du travail croît de 0,75%. Or, selon A. Glyn et alii, qui s'inspirent ici de A. Maddison (1982), le stock de capital par tête a augmenté d'environ 2,5% de plus annuellement sur la période 1950-73 que sur la période 1870-1913. Cette évolution explique les deux tiers de la croissance de la productivité du travail, qui augmenta d'environ 3%, passant d'un gain annuel moyen de 1,5% sur la période 1870-1913 à environ 4,5% sur la période 1950-73.

Dans cette vision, purement quantitative, de la relation stock de capital - productivité du travail, reste à expliquer le dernier tiers des gains de productivité. En suivant l'approche de la régulation, nous invoquerons ici le bouleversement de l'organisation de la production manufacturière entre les deux périodes. La relation entre l'investissement et la croissance du produit n'est pas seulement technique. Interviennent également les principes gouvernant l'organisation de la production, en particulier les principes dominants à une époque donnée. C'est donc le système de production fordiste qu'il nous faut maintenant analyser.

5.1.2. Au coeur du fordisme : un système de production caractérisé

Dans la période 1950-73, les activités industrielles motrices du développement économique des pays occidentaux ont été le secteur de la machine-outil, l'automobile, la chimie de synthèse et la pétrochimie, l'aéronautique, l'électronique et les biens d'équipement ménager (Rosier 1987, p. 65). Dans ces secteurs industriels - et dans certaines activités de services -, des actions visant une **organisation scientifique du travail** ont été, à des degrés divers, mis en place. Ce type d'organisation productive avait été expérimenté au début du siècle, aux États-Unis, notamment dans l'industrie automobile. Comme nous avons laissé, dans le chapitre 3, l'analyse du système manufacturier et de son organisation à la fin du XIXe siècle, il nous faut d'abord revenir rapidement sur le début du XXe siècle, période d'expérimentation puis d'institution d'une organisation "scientifique" du travail (section 5.1.2.1). Ensuite, nous évoquerons la généralisation de ces méthodes de production dans les années 50 et 60 (section 5.1.2.2).

5.1.2.1. Les principes : parcellisation du travail et mécanisation

Au cours du XIXe siècle, par le passage de la proto-industrie à l'industrie, l'artisan a laissé place à l'ouvrier professionnel salarié, qui travaille au sein de manufactures (cf. Chapitre 3, section 3.1.1.1). A l'époque, le procès de travail n'a été bouleversé ni fondamentalement, ni en permanence. Cependant, dans les dernières décennies du XIXe siècle, plusieurs données de l'organisation industrielle allaient changer, de même que la forme de l'antagonisme capital/travail. Premièrement, un mouvement de concentration industrielle se produisit. Deuxièmement, une limite légale à la durée du travail fut fixée et des restrictions sur le travail des enfants et des femmes édictées. Troisièmement, les ouvriers se regroupèrent, s'organisèrent, et revendiquèrent en masse un changement de l'état de la société. Pour ces trois raisons, il devenait nécessaire et possible, du point de vue de la rentabilité du capital, de passer à un nouveau mode d'organisation de la production. Les expériences se multiplièrent ; elles se déroulèrent en particulier aux États-Unis, pays qui, à cette époque, commença à dépasser la Grande-Bretagne par son degré d'industrialisation. Il serait cependant faux de croire que des méthodes nouvelles d'organisation du travail ont découlé de façon linéaire du niveau de

développement atteint par l'Amérique du Nord ; ceci constituerait une vue fonctionnelle. Si une révolution dans l'organisation de la production a eu lieu aux États-Unis au début du siècle, c'est avant tout, semble-t-il, en raison de la forme particulière de la relation capital/travail dans ce pays.⁶ Ceci est la thèse aussi bien d'auteurs appartenant au courant de la régulation (Aglietta, 1976 ; Coriat, 1982) que des radicaux américains (Gordon et alii, 1982).

B. Coriat (1982, pp. 28-33) a détaillé les caractéristiques de la relation capital/travail aux États-Unis vers 1900. Tout d'abord, les États-Unis ont connu tout au long du XIXe siècle une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée. En conséquence, les ouvriers de métier jouissaient de salaires plutôt élevés. Ils se regroupaient par professions au sein de l'*American Federation of Labor* (AFL). L'AFL fonctionnait de fait comme un sous-entrepreneur : elle pourvoyait les entreprises en main-d'oeuvre, en contrepartie du respect par celles-ci du "tarif" syndical, qui spécifiait non seulement le niveau de salaire, mais l'intensité du travail et certaines normes de qualité du produit. Naturellement, les entrepreneurs supportèrent mal de devoir déléguer leur autorité pour l'approvisionnement en main-d'oeuvre, mais l'AFL était fort puissante à l'époque. Par divers procédés, certaines entreprises cherchèrent à atténuer leur dépendance. Le pays connaissant une immigration massive de main-d'oeuvre non qualifiée, il était tentant de vouloir y recourir. L'AFL refusait l'adhésion des travailleurs non qualifiés et la guerre ouverte menée à tous ceux qui travaillaient hors tarif s'assimilait souvent à une discrimination vis-à-vis des nouvelles populations actives. En introduisant des principes "scientifiques" dans l'organisation du travail, F.W. Taylor (1856-1915) fut l'un de ceux qui permirent aux entrepreneurs américains de faire appel de plus en plus à une main-d'oeuvre non qualifiée, ce qui, à terme, mina la position dominante de l'AFL.

Le problème que Taylor chercha à résoudre est celui de la "flânerie systématique" de l'ouvrier, stratégie qui consiste à travailler au rythme le plus lent possible sans risques (Stankiewicz, 1988). Il préconisa la standardisation rigoureuse (par chronométrage) des pratiques de travail à travers l'analyse du "*one best way*", couvrant aussi bien que les tâches manuelles elles-mêmes que le temps nécessaire pour les accomplir. Ceci

⁶ Ceci implique que dans des pays ayant une autre configuration du rapport capital/travail (par exemple, moins conflictuelle), la transposition ultérieure du taylorisme et du fordisme a pu donner lieu à d'autres évolutions.

suppose que la direction des entreprises soit investie de nouvelles fonctions : préparer intégralement le travail des ouvriers. Le *Scientific Management* instaure donc une séparation absolue entre le travail de conception et le travail d'exécution.

L'adoption des principes tayloriens dans les entreprises aura deux conséquences importantes, mises en exergue par B. Coriat (1982, p. 62). Tout d'abord, elle conduit à un formidable accroissement de la productivité du travail. Ensuite, au plan des ressources humaines, elle permet la substitution progressive des travailleurs non qualifiés aux ouvriers de métier.

Par rapport à Taylor, Henry Ford introduira dans son usine de *River Rouge*, près de Detroit, une innovation technique majeure : la chaîne de montage.⁷ Cette nouvelle organisation élimine une grande partie de la manutention et l'ouvrier peut ainsi consacrer une plus grande partie de son temps de travail à la production elle-même. De plus, le défilement automatique des pièces facilite l'imposition de normes de rendement. Enfin, la chaîne permet de pousser à ses limites la parcellisation du travail (Coriat, 1982, pp. 75-76). Tout ceci permet d'assurer une énorme augmentation de la productivité : le temps nécessaire pour assembler un véhicule passa ainsi de 12 heures et demie à un peu plus d'une heure et demie (Watts, 1985). On comprend alors pourquoi l'organisation de la production expérimentée à Detroit allait constituer une "norme de production", selon les termes de B. Coriat (1982). Cette norme allait être reprise assez rapidement par les autres constructeurs automobiles. En Europe, Renault ou Citroën sont de bons exemples (Schweitzer, 1982). A contrario, les entreprises de ce secteur qui en resteront à une organisation du travail semi artisanale ne survivront à la crise des années 30. Ce fut par exemple le cas de Bugatti en France, ou de l'entreprise Minerva, basée à Anvers.

L'organisation de la production fordiste restera un invariant dans l'industrie automobile jusqu'aux années 70. A. Mair (1991) en a résumé les traits principaux en six points :

⁷ Une autre innovation de Ford - sociale, ou économique, celle-là - consistera à relever sensiblement le niveau de salaire des ouvriers.

- (i) la séparation entre conception et exécution est absolue ;
- (ii) la production est une production de masse ;
- (iii) la main-d'oeuvre est classée en catégories distinctes et hiérarchisées ;
- (iv) les machines sont spécialisées dans une seule opération ;
- (v) à un poste de travail correspondent un seul employé et une seule tâche à accomplir ;
- (vi) l'ouvrier ne contrôle pas la qualité de son travail : le contrôle est une opération séparée, qui intervient en bout de chaîne.

Si elle n'avait concerné que l'industrie automobile, l'organisation "scientifique" du travail ne serait qu'un mode particulier et singulier d'organisation de la production. Mais elle constitua un modèle d'organisation de la production qui s'imposa dans de nombreux autres secteurs de l'industrie et des services, en Amérique du Nord, en Europe, et au delà.

5.1.2.2 La diffusion sectorielle et internationale de l'organisation fordiste de la production... et sa crise

La mise en place d'une organisation de la production inspirée de Ford et Taylor dans d'autres secteurs industriels que l'automobile ne se fit pas sans résistance, de la part des ouvriers qualifiés, mais aussi de la part de la direction des entreprises. Jusqu'à la deuxième guerre mondiale, la diffusion internationale fut inégale. Si l'Allemagne et - dans une moindre mesure - l'Italie et la France, évoluèrent vers une rationalisation du travail pendant la première guerre mondiale, les entreprises britanniques ne s'y intéressèrent pas sérieusement avant les années 1930 (Cooke, 1990, pp. 60-61). En revanche, après 1945, *alea jacta est*. Il est assez facile de comprendre pourquoi si on se réfère à la situation économique de l'époque ; dans le cas de la France, les travaux de l'historien J.-P. Rioux (1986) fournissent bien les données du problème. Premièrement, la deuxième guerre mondiale et l'occupation du territoire avaient été pour la population de France une terrible épreuve physique et morale. Deuxièmement, en raison des destructions et de la désorganisation, l'indice de la production industrielle ne représentait en 1945 que 40% de son niveau de 1939, et seulement 29% du plus haut niveau de l'entre-deux-guerres, atteint en 1929. Enfin, le besoin de logements neufs était estimé à l'équivalent de deux à trois années du

revenu national d'avant la guerre. Dans ces conditions, l'augmentation de la productivité du travail était une nécessité. Et l'organisation fordiste se présentait comme une solution idéale. Elle fut notamment brandie par des patrons *et* des syndicalistes, de retour de "missions de productivité" aux États-Unis (Lipietz, 1984).

Les années 1950-73 ont donc vu la consolidation et l'extension des principes de l'organisation scientifique du travail. Se développant à partir de sa matrice automobile, le taylorisme devint un mode d'organisation dominant. A. Glyn et alii (1990) parlent d'une expansion *extensive* et *intensive* du taylorisme. Le terme "intensif" désigne le perfectionnement continu de l'organisation fordiste de la production par mécanisation croissante. Dans les pays capitalistes avancés, le stock de capital par tête a plus que triplé entre 1950 et 1973.⁸ Cette évolution est contenue dès le départ dans le principe de division absolue entre conception et exécution, affiché par Taylor. Dès lors que l'ouvrier n'est plus qu'un opérateur, la conception de sa machine lui échappe, comme l'intensité de son travail.

Par l'idée d'une taylorisation extensive, A. Glyn et ses coauteurs désignent la diminution structurelle du nombre d'emplois indépendants dans les pays capitalistes avancés (de 34% de l'emploi total en 1954 à 17% en 1973) et, de façon corollaire, la massification du salariat. Ainsi, une proportion toujours plus grande de la population active se trouva susceptible d'être placée dans des conditions fordistes de production. Dans les industries de masse, comme l'agro-alimentaire, l'électroménager, l'imprimerie et, parfois, la confection, la chaîne d'assemblage s'imposa. Les industries de process, comme la chimie ou la sidérurgie, suivirent aussi, dans une certaine mesure, le modèle (Cooke, 1990, p. 65). L'influence de Taylor et de Ford se fit aussi sentir jusque dans les activités de services. Écrivant à la fin des années 1970, A. Lipietz (1980) a noté une taylorisation des emplois d'exécution dans des secteurs comme la banque ou la grande distribution. Sur cette base, il a émis l'idée que l'extension du taylorisme au secteur tertiaire était une tendance lourde, appelée à se poursuivre. En fait, les évolutions ultérieures de l'organisation dans les services ont démenti cette vision. En effet, selon J. Gadrey (1992, pp. 88-89), des travaux menés dans les années 80 montrent que la parcellisation du travail a été limitée à

⁸ Ce chiffre peut être avancé par extrapolation du tableau 5.3, présenté plus haut (section 5.1.1.1), et qui fournit des données pour les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne, les Pays-Bas, le Japon et la France.

deux types d'activités tertiaires : (i) les services pour lesquels on peut stocker les prestations (par exemple, le traitement de dossiers administratifs) ; (ii) les services où on peut fixer la cadence du travail (par exemple, la restauration rapide). En revanche, les services qui ne sont pas stockables et/ou pas standardisables ne se prêtent pas à la parcellisation.

De plus, la crise économique a remis en cause l'organisation scientifique du travail, dans les services comme dans l'industrie. D'ailleurs, l'école de la régulation a démontré que la crise économique entamée dans les années 70 avait eu partiellement pour origine l'épuisement des gains de productivité, tirés de la mise en place de l'organisation scientifique du travail (cf. Boyer et Mistral, 1978 ; Coriat, 1982). Les économies d'échelle auraient été exploitées au maximum ; la parcellisation du travail aurait atteint ses limites ; et le niveau faible des relations sociales dans l'entreprise serait devenu un obstacle à la croissance dans certains secteurs. Autrement dit, si le fordisme - comme ensemble de principes d'organisation de la production et de la consommation - a permis une croissance économique sans précédent du monde et, en particulier, de l'Occident, il s'est accompagné de tensions, à l'intérieur de l'usine et ailleurs - en particulier dans le contexte urbain (cf., infra, la section 5.2). Ces remarques nous conduisent à prendre en compte des aspects qualitatifs - et non seulement quantitatifs - de la croissance économique des années 1950-73.

5.1.3. Une approche qualitative du fordisme : vers une prise en compte des aspects sociaux et spatiaux du développement économique

Comme nous l'avons vu dans la section précédente, le mode de développement économique qui s'est mis progressivement en place après la seconde guerre mondiale, dans la plupart des pays industrialisés, peut être caractérisé par deux éléments : (i) la diffusion des méthodes tayloriennes et fordistes de production ; et (ii) la forte amélioration des conditions de vie des populations, se traduisant par l'accès du plus grand nombre à la consommation.

Ces deux phénomènes se sont déroulés en interaction : à la production de masse répondait la consommation de masse, et vice versa. Par cette dynamique, une vaste transformation des rapports économiques

s'est produite. Dans le cadre de cette dissertation, il nous faut nous demander en quoi - et comment - les villes européennes - et, en particulier, leurs quartiers ouvriers - ont été touchés par ces transformations.

Pour répondre à cette question, notre objectif, dans ce chapitre, est de mettre en rapport de façon systématique les traits de la croissance économique (tels qu'analysés dans les sections 5.1.1 et 5.1.2), avec les dynamiques sociales et le changement urbain en Europe pendant les années 1950 à 70 (section 5.2 de ce chapitre). Pour ce faire, il nous faut prendre la mesure qualitative de la croissance économique pendant cette période. De ce point de vue, les travaux en terme de régulation apportent, selon nous, un élément fondamental : **la transformation de la production et de la consommation a débordé la sphère économique pour provoquer, plus largement, une évolution des rapports sociaux.** Ce ne sont pas seulement les rapports économiques qui ont été modifiés sur la période 1950-73, mais les relations des hommes entre eux (au travail et hors travail), les demandes du citoyen vis-à-vis de l'État, les représentations idéologiques, etc.

Pour illustrer cette proposition, nous pouvons nous reporter à l'ouvrage fondateur de l'approche de la régulation. Dans le cadre de sa recherche sur le développement économique des États-Unis, M. Aglietta (1976) a, notamment, mis en évidence le rôle qu'a joué la publicité dans l'élargissement maximal de la sphère de consommation, permettant ainsi d'optimiser les retours sur investissements. Il a aussi montré en quoi l'apparition d'une esthétique fonctionnelle (le design) n'avait absolument pas été un phénomène autonome mais, au contraire, était lié aux nécessités de la production à grande échelle et d'une consommation toujours renouvelée. Ainsi, la dénonciation en Occident, vers la fin des années 60, de la consommation comme signe (Baudrillard, 1972), ou - plus prosaïquement - de la "société de consommation", peut, selon nous, être vue rétrospectivement comme visant une société de consommation *et* de production de masse.

Cela dit, le propos de M. Aglietta mérite d'être complété. En effet, la conceptualisation d'un bouclage macroéconomique entre production et consommation, et le démontage des ressorts les plus minuscules de cette mécanique (comme la mise en évidence du rôle du design), s'ils constituent un travail essentiel, n'épuisent pas la réalité économique et sociale de la période 1950-73. Cette critique à l'égard des travaux sur le mode de

développement fordiste, émise notamment par des chercheurs appartenant à d'autres disciplines que la science économique, est parfaitement recevable. D'ailleurs, l'approche de la régulation peut être vue comme formant un programme de recherche ouvert, dans le cadre duquel des interrogations et des investigations variées peuvent être développées (voir le chapitre 1, section 1.1.1.2).

Une façon de compléter le propos de M. Aglietta peut consister à examiner les dynamiques *spatiales* du mode de développement pendant la période 1950-73. De même que les rapports sociaux ont été transformés par et au sein du mode de développement fordiste, on peut faire l'hypothèse que le rapport des hommes à l'espace géographique s'est modifié. Ainsi, les processus de développement régional et urbain auraient été fortement influencés par les mécanismes qui ont assuré l'expansion économique des années 1950-73. Ceci est notamment la thèse de F. Moulaert et E. Swyngedouw (1989), qui écrivent que

"l'expansion d'après-guerre a provoqué des problèmes régionaux et urbains spécifiques, au moment où les politiques spatiales étaient inspirées par le consensus social national qui régulait l'expansion économique à cette époque" (p. 331).

Selon nous, la désagrégation des quartiers ouvriers peut être inscrite comme un des "problèmes" évoqués par F. Moulaert et E. Swyngedouw. Autrement dit, nous pensons que **la grande ville européenne et, en particulier, sa partie géographique et fonctionnelle constituée au XIXe siècle - les quartiers ouvriers - ont été bouleversés par l'instauration et la dynamique du mode de développement fordiste.** Cette hypothèse sera précisée et vérifiée dans la deuxième grande section de ce chapitre.

5.2. L'EXPANSION SPATIALE DU FORDISME EN EUROPE ET SES INCIDENCES SUR LES QUARTIERS OUVRIERS DE GRANDES VILLES

Dans le chapitre 1 (section 1.2.1.2), nous avons soutenu que les dynamiques du développement économique se déroulent dans l'espace et, jusqu'à un certain point, constituent l'espace. Autrement dit, l'espace n'est pas seulement une réalité physique dans lequel les processus du développement prennent place, mais une dimension importante des dynamiques économiques et sociales elles-mêmes. Dans une approche de la régulation, cet argument peut se décliner en sept propositions, que nous rappelons ci-dessous (encadré 5.1).

Encadré 5.1 : Les composantes spatiales du développement économique, dans l'approche de la régulation

1. L'espace n'est pas seulement une réalité physique ou administrative, mais une entité socio-économique.
2. De l'organisation industrielle et sociale propre à un régime d'accumulation donné dérivent des configurations spatiales particulières de la division du travail.
3. Dans une période historique donnée, la forme spatiale du régime d'accumulation implique que certaines villes sont fortement *concernées* par le développement économique, tandis que d'autres sont *ignorées* ou *abandonnées*.
4. Un nouveau régime d'accumulation s'articule avec le régime d'accumulation précédent ; les structures de production et de consommation existantes sont dissoutes, transformées par, ou intégrées dans les structures du nouveau régime.
5. Au-delà de son expansion spatiale, un régime d'accumulation, dans sa période d'essor, provoque des remodelages incessants et "sur place" de l'espace.
6. A côté de l'organisation spatiale du processus de production, chaque mode de développement comprend un mode spécifique de régulation de l'espace.
- 7 Les politiques non spatiales (politique des revenus, politique industrielle, politique fiscale, etc.) ont des incidences spatiales importantes, et inégales selon les espaces socio-économiques considérés.

Dans cette section, nous appliquerons cette grille de lecture aux dynamiques économiques et spatiales en Europe occidentale du début des années 50 au milieu des années 70. Comme nous venons de le voir dans la section 5.1, les différents pays européens ont connu à cette époque un développement économique particulièrement vigoureux. Sortant de la matrice nord-américaine, les normes de production et de consommation fordistes se sont alors largement imposées en Europe occidentale - et dans des formes originales, car les caractéristiques économiques, sociales et politiques de ces pays étaient différentes de celles des États-Unis. En tout cas, les formes non fordistes de production et de consommation, établies

antérieurement, ont souvent été menacées. Certes, certains types de proto-industrie se sont adaptés, comme ils l'avaient déjà fait lors de la première révolution industrielle (cf. Chapitre 3, section 3.1.2.2). Mais pas tous : les districts industriels localisés en Italie, ou en Flandre, ont résisté beaucoup mieux que les systèmes productifs français (voir, respectivement Bagnasco et Trigilia, 1993 ; Musyck, 1994 ; Ganne, 1992).⁹ L'expansion spatiale des modes de production et de consommation fordistes en Europe au cours de la période 1950-73 s'est traduite par une recomposition de l'espace structuré par des dynamiques économiques précédentes (ou contemporaines, mais différentes) : ville d'ancienne tradition industrielle, espace rural, espace de proto-industrialisation, etc. En ce qui concerne les quartiers ouvriers, la recomposition spatiale a pris le plus souvent la forme de la désagrégation - au plan économique, social et même physique.

Notre but ultime dans cette section - et dans ce chapitre - est de mener une analyse multidimensionnelle de la désagrégation des quartiers ouvriers dans une époque d'abondance - les années 1950-73.¹⁰ Cependant, pour des raisons de faisabilité, l'analyse sera, dans un premier temps, restreinte à ce qui constitue le coeur du mode de développement fordiste : le système productif. Nous montrerons d'abord comment les caractéristiques du système de production fordiste se sont traduites par des formes spatiales particulières (section 5.2.1). La standardisation de la production et l'intégration verticale ont été des facteurs d'homogénéisation de l'espace. Par ailleurs, la constitution d'un rapport salarial fordiste a orienté la division spatiale du travail.

Ensuite, nous montrerons qu'en ce qui concerne les grandes villes européennes, la diffusion des méthodes de production et d'organisation fordistes s'est traduite par la "décentralisation" des activités (section 5.2.2). En particulier, dans les quartiers ouvriers, il y a eu disparition progressive de l'industrie localisée, donc des sources traditionnelles d'emploi. Cependant, ce phénomène ne peut pas, à lui seul, rendre compte de la désagrégation sociale et physique des quartiers ouvriers. C'est pourquoi nous pousserons l'analyse au delà du système productif (section 5.2.3). Ici, un aspect fondamental de l'évolution des quartiers ouvriers est, selon nous,

⁹ La notion de district industriel proprement dite est présentée dans le chapitre 7, section 7.2.1.

¹⁰ Une investigation empirique de la désagrégation d'un quartier ouvrier, Anvers Nord-Est, sera menée dans le chapitre 6.

l'affaiblissement de leur fonction de logement. Nous examinerons la place du logement dans la norme de consommation fordiste, qui - selon nous - a joué, avec l'organisation de la production, un rôle essentiel dans la dynamique spatiale du développement économique en Europe, sur la période 1950-73.

5.2.1. Le fordisme et ses contradictions : division spatiale du travail et problèmes de développement régional et urbain

De nombreux travaux traitent de la restructuration régionale et urbaine en Europe pendant les années 1950-73 et, en particulier, des rapports des interactions entre le système productif et l'espace. Certains se rattachent au programme de recherche régulationniste identifié dans le chapitre 1 (section 1.2.1.1). D'autres travaux peuvent être évoqués, notamment ceux menés pendant les années 60 et le début des années 70, pendant la période même de l'expansion spatiale du fordisme. Ces derniers sont particulièrement nombreux et divers. Aussi, à titre d'illustration, nous ne mentionnerons ici que certains d'entre eux menés en France. Les thèmes suivants ont été traités :

- (i) l'agrandissement de l'échelle d'action des grandes entreprises à l'espace international (Palloix, 1973) ;
- (ii) la maritimisation de certaines activités industrielles lourdes et ses effets sur la structuration de l'espace urbain (Castells et Godard, 1974 ; Coing, 1982) ;
- (iii) l'apparition d'une division spatiale du travail bien caractérisable au niveau national (Aydalot, 1976 ; Lipietz, 1977) ;
- (iv) l'intégration de certaines populations rurales dans le salariat industriel (Tripier et Tripier, 1983) ;
- (v) la pénétration de la norme de consommation fordiste dans les bassins de tradition industrielle (Veltz, 1983) ;
- (vi) les difficultés d'adaptation des systèmes industriels localisés (Biret, 1983) ;
- (vii) la faible marge de manoeuvre des collectivités locales vis-à-vis de l'État central, y compris - et surtout - en matière d'aménagement du territoire (Dulong, 1978).

Certaines recherches sur les interactions entreprises-espace présentent des similitudes, dans leur méthodologie et leurs résultats, avec les travaux

de l'école de la régulation. Ceci est également le cas de travaux de chercheurs étrangers, appartenant de surcroît à d'autres disciplines que l'économie ; on peut par exemple citer les noms de D. Massey (1979) ou de P. Cooke (1983). Plutôt que de rendre justice à ces diverses études, nous voudrions les éclairer rétrospectivement, en les relisant dans une perspective de la régulation. Grâce à ces travaux, il est possible d'analyser l'expansion spatiale du fordisme, phénomène peu étudié par les fondateurs de l'"école de la régulation" - hormis A. Lipietz (1977), mais dans une optique encore fortement structuraliste.

Pour organiser cette lecture rétrospective, nous nous inspirerons fortement d'un survey de l'organisation spatiale de la production industrielle, publié récemment par Y. Lung (1995). Y. Lung distingue deux séries complémentaires d'analyses portant sur le déploiement spatial du fordisme. Nous examinerons successivement l'explication qu'on peut qualifier de technique (section 5.2.1.1), puis les analyses dérivant de la notion de rapport salarial fordiste (section 5.2.1.2).

5.2.1.1 La standardisation et l'intégration verticale, facteurs d'homogénéisation de l'espace

Depuis le début du XXe siècle, un fort mouvement de standardisation de la production s'est produit, symbolisé par les noms de Taylor et Ford (cf. la section 5.1.2.1). Comme nous l'avons vu, la standardisation du produit et l'interchangeabilité des composants ont été acquises par la spécialisation des machines, la mécanisation, et la déqualification de l'ouvrier. Insistons maintenant sur le fait que **la transformation du processus de production s'est accompagnée d'une transformation de l'organisation industrielle**. En effet, les entreprises ont eu tendance à intégrer un grand nombre de phases de la production qui, jusque là, pouvaient être assurées par des producteurs sous-traitants, ou des fournisseurs indépendants. Ce phénomène est celui de l'intégration verticale de la firme.

Les liens entre la standardisation et l'intégration verticale ont déjà été analysés (Scott, 1988a ; Storper et Walker, 1989). Standardiser les composants en réduit presque toujours les utilisations possibles. Pour les entreprises fournisseurs, qui produisent ces composants, il y a - en l'absence d'une diversification de leur production - réduction de l'éventail des acheteurs

possibles. De plus, pour produire ces composants, les actifs utilisés (main-d'oeuvre, machines, matières premières) sont spécialisés ; on préférera, par exemple, des combinaisons machine/ouvrier spécialisé, effectuant une seule opération, plutôt que des machines polyvalentes pilotées par des ouvriers professionnels. Selon Y. Lung (1995, p. 94), "[o]n se trouve dans les conditions (forte spécificité des actifs, fréquence des transactions) qui conduisent, selon la théorie des coûts de transaction, à l'internalisation".

En ce qui concerne l'espace géographique, la standardisation de la production et l'intégration verticale permettent à l'entreprise fordiste d'en avoir une utilisation maximale. Premièrement, la standardisation permet à la firme d'avoir une certaine indifférence face aux variations qualitatives des ressources de l'environnement. En particulier, par le mouvement de déqualification, la main-d'oeuvre devient interchangeable. L'espace devient homogène pour les firmes, qui peuvent donc considérer d'autres localisations. Deuxièmement, l'intégration verticale provoque la spécialisation des ateliers, afin de bénéficier des économies d'échelle. Ces ateliers sont pratiquement indifférents à l'espace. C'est pourquoi une division spatiale du travail, interne à la firme et coordonnée par la direction générale, peut se déployer. Il s'agira alors de chercher à tirer parti des différentes localisations possibles, selon les ressources en main-d'oeuvre non qualifiée (ou déqualifiée) qu'elles procurent, leur accessibilité et la proximité d'un vaste marché.

Doreen Massey est certainement l'un des auteurs qui a le plus contribué à l'élaboration du concept de division spatiale du travail (Massey, 1979, 1983, 1984).¹¹ Voici comment elle introduit cette notion :

"Normalement, on dit que toute activité économique répondra à une inégalité géographique dans les conditions de production de façon à maximiser les profits. Une telle analyse est correcte, mais aussi triviale. Elle passe sous silence la variété de manières qu'ont les différentes formes d'activités économiques d'incorporer ou d'utiliser l'inégalité spatiale *dans le but* de maximiser les profits. Cette manière de répondre à l'inégalité géographique va varier selon les secteurs et, pour un secteur donné, avec le changement des

¹¹ Certes, d'autres chercheurs avaient parlé de division spatiale ou territoriale du travail avant elle [voir la présentation de N. Smith (1989)], mais, de l'avis de tous, D. Massey a mené un travail particulièrement original et consistant.

conditions de production" (Massey, 1979, p. 234 ; italiques de D.M.).

Au niveau empirique, D. Massey a notamment étudié l'industrie électronique en Grande-Bretagne. Elle a mis en évidence que différentes activités au sein de cette industrie ont des besoins de localisation spécifiques. Tandis qu'une grande partie de la recherche-développement reste concentrée dans le sud-est de l'Angleterre, les activités intensives en travail ont été délocalisées vers des régions à salaires plus faibles, tirant profit au passage des primes au développement régional. Dans le cas de la France, la division spatiale du travail a été étudiée par des auteurs comme A. Lipietz (1975, 1977), P. Aydalot (1980), H. Coing (1982) ou A. Valeyre (1983). A. Lipietz en a démonté le mécanisme :

"[L]'autonomisation du capital financier et de la fonction d'ingénierie permet (...) aux secteurs monopolistes de contrôler la division sociale du travail entre des centres de conception et de recherche, des centres de fabrication et des centres de montage, en fonction d'une répartition des centres d'approvisionnement et d'un système de transport, des bassins de main-d'oeuvre et des marchés" (Lipietz, 1975, p. 417).

Ainsi, en France, les grandes firmes appartenant aux secteurs de biens d'équipement développèrent, au cours des années 1970, la division spatiale du travail suivante : (i) sièges sociaux en région parisienne ; (ii) unités de recherche-développement en région parisienne et dans certaines grandes villes ; (iii) usines en banlieue et dans les villes petites et moyennes (Valeyre, 1983).

5.2.1.2 La division spatiale du travail, conséquence du rapport salarial fordiste ?

Dans le processus d'étalement spatial de la firme, interviennent non seulement des données "techniques", comme la standardisation, mais aussi, plus fondamentalement, l'antagonisme capital/travail.¹² Ainsi, pour les États-Unis, A.J. Scott et M. Storper considèrent que :

¹² Les guillemets accolés à l'adjectif "technique" expriment le fait que la standardisation peut elle-même être vue comme une stratégie d'entrepreneurs vis-à-vis des ressources

"la syndicalisation croissante et le développement de la conscience de classe des ouvriers (dans la ceinture manufacturière du Nord-Est) ont certainement posé les fondements de la restructuration et de la décentralisation massives de l'industrie américaine, qui ont eu lieu dans les années 60, 70 et 80" (1987, p. 248).

A.J. Scott et M. Storper semblent ici cantonner leur analyse à l'attitude des travailleurs, à leur réaction vis-à-vis de leurs conditions de travail. Il nous semble qu'il faut pousser l'analyse beaucoup plus loin. **Ce n'est pas seulement l'antagonisme capital/travail qui a provoqué l'étalement spatial - ou amplifié cette tendance -, mais les formes institutionnelles mises en place dans l'après-guerre en vue d'atténuer cet antagonisme, formes négociées entre syndicats et représentants des employeurs, souvent avec l'implication de l'État.** Ceci ne revient pas à affirmer, comme le fait Y. Lung, que "[s]i les principes d'organisation productive créent les conditions d'un éclatement du processus de production à travers l'espace, *c'est le rapport salarial fordiste qui en serait le déclenchant*" (Lung, 1995, p. 94 ; emphase ajoutée). En discutant cette citation, nous serons amenés à préciser un aspect de la méthodologie régulationniste sur les différents niveaux spatiaux à prendre en compte dans l'analyse du développement économique fordiste.

Premièrement, le phénomène de la division spatiale du travail par de grandes entreprises intégrées verticalement remonte à la fin du XIXe siècle, c'est-à-dire avant la systématisation de la standardisation par Henry Ford (Chandler, 1962). Deuxièmement, s'agissant de la Ford Motor Company, celle-ci s'implante en Europe - notamment à Anvers - dès les années 1920. Il n'est pas évident que ceci soit une conséquence du système de rémunération spécifique à cette entreprise (le *Five Dollar Day*). Il pourrait plutôt s'agir d'une logique de pénétration des marchés par une entreprise consciente de son avance technologique et organisationnelle sur les firmes européennes du même secteur. Autrement dit, il faut admettre que certaines firmes intégrées verticalement et ayant poussé loin la taylorisation pratiquaient déjà la division spatiale (nationale ou internationale) du travail, *avant* la mise en place de rapports salariaux fordistes dans les

humaines employées (voir, par exemple, Dunford, 1988). L'évolution technique et l'état de l'antagonisme capital/travail ne sont donc pas entièrement séparables.

différents pays, selon une logique sans rapport avec la mise en place de systèmes de hauts salaires.

Ces remarques n'invalident pas totalement la proposition de Y. Lung : le rapport salarial fordiste pourrait être un facteur généralisant - et non pas déclenchant - la division spatiale du travail par les entreprises. Mais ici, il faut apporter une autre série de précisions, concernant le "rapport salarial fordiste". En effet, la notion théorique de rapport salarial est très large.¹³ Ce que nous visons ici est l'ensemble des déterminants du revenu salarial, direct ou indirect. De plus, nous envisageons cette partie du rapport salarial non pas au niveau d'une entreprise, mais à la fois au niveau du secteur auquel se rattache cette entreprise et au niveau national, car c'est à ce double niveau que le rapport salarial était négocié.

Nous pouvons maintenant reformuler les propos de A.J. Scott et de M. Storper d'un côté, et de Y. Lung de l'autre :

1. La division spatiale du travail au sein des firmes a été une conséquence de la rationalisation de la production (vers la standardisation) et de l'intégration verticale. Entre les deux guerres mondiales, la Ford Motor Company en représente un archétype.
2. La division spatiale du travail a été attisée par l'antagonisme capital/travail.
3. Un facteur important de la généralisation de la division spatiale du travail dans différents secteurs a été le rapport salarial fordiste, compris comme l'ensemble des formes institutionnelles mises en place dans l'après-guerre, au niveau des branches ou au niveau national pour assurer le "progrès économique et social" tout en atténuant l'antagonisme capital/travail.

Ayant déjà discuté les deux premières propositions, nous démontrerons maintenant la troisième, qui nous est propre.

¹³ Le rapport salarial englobe (i) les types de moyens de production ; (ii) la forme de la division technique et sociale du travail ; (iii) les modalités de mobilisation et d'attachement des salariés à l'entreprise ; (iv) les déterminants du revenu salarial, direct ou indirect ; (v) le mode de vie salarié, plus ou moins lié à l'acquisition de marchandises ou à l'utilisation de services collectifs hors marché (Boyer, 1986c, p. 49).

Tout d'abord, il est clair que le consensus qui permit l'instauration d'un régime d'accumulation fordiste après la fin de la seconde guerre mondiale s'est traduit (et a été rendu possible) par des formes institutionnelles précises : système étendu de protection sociale, conventions collectives, etc. En particulier, les négociations paritaires ont débouché, dans la plupart des pays développés, sur la garantie que la hausse des salaires serait désormais déterminée à la mesure des gains de productivité. Ce compromis déclencha et permit tout à la fois la recherche continue de gains de productivité. La division du travail fut alors approfondie systématiquement : déqualification des emplois d'exécution et croissance des emplois de conception, d'organisation, de préparation ou de contrôle de la production. Une nouvelle division spatiale du travail se mit en place, fondée non plus sur des spécialisations régionales et locales par secteurs d'activités et par branches, mais sur une spécialisation en termes de qualification de la main-d'oeuvre (Massey, 1979 ; May, 1986). Les grandes firmes industrielles développèrent une division spatiale du travail en spécialisant leurs unités selon les disponibilités en ressources humaines mobilisables et leurs caractéristiques socio-techniques.

Si le conflit capital/travail a été atténué par la mise en place d'un rapport salarial fordiste, il n'a été ni évacué, ni supprimé. Il s'agit donc de reconnaître qu'une contradiction nette peut apparaître entre le niveau de l'économie où le rapport salarial est négocié (branche ou niveau national) et le niveau "micro" des entreprises. Au niveau de la direction d'une entreprise, il est parfaitement logique de n'essayer de prendre dans le rapport salarial que ce qui est avantageux : les gains de productivité par la déqualification du travail, pas la croissance des salaires. Ajoutons que l'adoption de normes de production fordistes sera dans bien des cas *facilitée* par l'appel à une main-d'oeuvre n'ayant pas d'expérience du travail industriel. Pour des raisons de coûts salariaux et d'attachement de la main-d'oeuvre, la décentralisation géographique apparaît comme une solution pleine d'avantages. Comme l'écrit D. Massey :

"Les firmes individuelles ne sont pas motivées par l'objectif d'inventer de nouveaux rapports sociaux. Elles cherchent à diminuer leurs coûts, ou à trouver une main-d'oeuvre disposant d'une moindre emprise sur l'organisation. Néanmoins, leurs actions agrégées peuvent constituer la base d'un changement social considérable" (1983, p. 74).

Naturellement, le point de vue d'autres "acteurs" de l'économie, opérant à d'autres niveaux spatiaux, est tout différent de celui des entreprises individuelles. S'agissant de l'État, par exemple, on peut dire que dans les années 1950-75, deux préoccupations constantes des gouvernements des pays européens étaient, d'une part, d'éviter une situation de sous-consommation qui avait engendré la crise des années 30 et, d'autre part, la recherche d'un dynamisme économique fort ; l'existence de politiques macro-économiques actives l'atteste (Glyn et alii, 1990). Dans ce cadre, l'existence d'une certaine correspondance entre production et consommation était cruciale.

S'agissant des syndicats, on pourrait supposer que, dans certains pays, les organes nationaux se soient montrés favorables à un partage des "fruits de la croissance", entrant ainsi en contradiction avec certaines branches locales ou sectorielles, plutôt partisans d'un affrontement dur avec le patronat. Ce cas de figure a correspondu à la situation syndicale en Belgique à la fin des années 50 (voir, *infra*, le chapitre 6, section 6.1.2).

En conclusion, et par différence avec un point de vue de macroéconomiste, une approche de la régulation sensible à l'espace amène à relativiser la prégnance de la représentation de la dynamique concrète des économies avancées, sur la période 1950-73, par un bouclage macroéconomique entre production et consommation. La division spatiale du travail et, plus généralement, l'expansion spatiale du fordisme¹⁴ ont été des moyens utilisés par des acteurs locaux pour échapper aux contradictions croissantes du système. E. Swyngedouw (1990, p. 119) a fort justement parlé de "«solution spatiale» du mode de développement".

Au cours de la période 1950-73, la division spatiale fordiste du travail a engendré et s'est combinée à un certain nombre de problèmes de développement rencontré par des espaces urbains et régionaux en Europe. On peut notamment citer : (i) l'industrialisation difficile de régions comme le Mezzogiorno et, en fait, l'accroissement de leur dépendance (Martinelli, 1985) ; (ii) les crises sectorielles des bassins de tradition industrielle et leur difficile reconversion (Cooke, 1983) ; ou encore (iii) le déclin de systèmes

¹⁴ L'expansion spatiale du fordisme comprend pour nous la division spatiale du travail et la pénétration des normes de consommation fordistes dans des espaces non fordistes : bassins de tradition industrielle, zones rurales, ou... quartiers ouvriers. Sur cette autre dimension spatiale du fordisme, et dans les cas des quartiers ouvriers, voir *infra*, section 5.2.3.

industriels locaux (Biret, 1983 ; Minguet, 1985 ; Ganne, 1992). Il n'est pas possible ici d'analyser en détail ces phénomènes complexes (certains d'entre eux ont été évoqués dans le chapitre 1, section 1.2). Notre but dans ce chapitre sera désormais d'analyser les impacts de la division spatiale fordiste du travail sur un type d'espace : les grandes villes européennes, et, en particulier, leurs quartiers ouvriers.

5.2.2. Les impacts spatiaux du fordisme sur les grandes villes européennes : la "décentralisation" des activités

A la fin de la section précédente, nous avons insisté sur le biais introduit par une analyse exclusivement macroéconomique du changement industriel et spatial durant la période 1950-73. C'est pourquoi, dans cette section, une grande part sera faite aux stratégies des firmes face à l'espace urbain. A ce sujet, la plupart des auteurs admettent qu'au cours de la période 1950-73, un mouvement de décentralisation industrielle hors des grandes villes s'est produit. Dans un premier développement, nous étudierons cette décentralisation industrielle, ses modalités et ses facteurs, tels que traditionnellement invoqués dans la littérature (section 5.2.2.1). En ligne avec le chapitre 2, nous développerons ensuite l'idée selon laquelle la décentralisation a eu comme base l'évolution de l'organisation industrielle (section 5.2.2.2). Ensuite, nous analyserons les effets de la décentralisation sur les quartiers ouvriers de grandes villes européennes (section 5.2.2.3). La disparition ou l'étiollement de l'industrie localisée ont signifié un tarissement des sources d'emploi.

5.2.2.1 La décentralisation industrielle : définition et explications traditionnelles

La décentralisation est définie par A.J. Scott (1982a) comme

"un processus social général impliquant des *changements relatifs de localisation* d'unités de capital et d'emploi du cœur de la ville vers les banlieues. Les changements relatifs de localisation peuvent prendre la forme spécifique (négative) de fermetures d'usines, de migrations directes vers la périphérie et de contractions *in situ*, et (dans un sens positif), de la création d'établissements, de migrations

d'activités vers le centre, et d'expansions *in situ*" (p. 122 ; italiques de A.J.S.).¹⁵

L'aspect le plus visible, le spectaculaire, de la décentralisation est la relocalisation physique d'établissements industriels du centre de la ville vers sa périphérie. Toutefois, ce n'est pas le plus significatif. Selon A.J. Scott (1988a, p. 206), la translation physique ne représente, dans le cas des États-Unis, que 4 à 5% du phénomène général ; B. Harrison et B. Bluestone (1984) avancent, pour leur part, le chiffre de 2%. Un auteur européen comme B. Mérenne-Schoumaker (1991, p. 55) est plus prudent. Elle note que si les travaux sur la désindustrialisation urbaine sont abondants, ils sont rarement comparables : les espaces étudiés diffèrent ; les périodes de référence sont rarement identiques ; et la plupart des études ne retracent pas le processus d'évolution de l'emploi, mais en calculent le solde. Dans le contexte européen, B. Mérenne-Schoumaker considère que la relocalisation physique d'établissements - mouvement qu'elle appelle exurbanisation - représenterait moins de la moitié, voire moins du tiers, du recul de l'emploi industriel.

Nous retenons donc que la décentralisation industrielle ne correspond pas principalement à une translation géographique d'un ensemble d'emplois d'un endroit à un autre, mais plutôt à un double phénomène. D'une part, certaines sources d'emploi, localisées dans le centre des villes et les zones péri-centrales, se sont progressivement amoindries. D'autre part, plutôt à la périphérie des villes (ou dans des villes plus petites), il y a eu apparition d'autres sources importantes d'emplois. Ajoutons que ces nouveaux emplois n'ont pas seulement correspondu à un glissement géographique, mais à une organisation de la production beaucoup plus avancée. On peut notamment évoquer une échelle de production plus grande et des pratiques de gestion de la main-d'oeuvre "modernes". Le contenu des emplois nouveaux peut donc être fort différent - travail rationalisé et mécanisé - de même que la gestion de la ressource humaine - procédures d'embauche plus formalisées, gestion différenciée des carrières (marchés internes/marchés externes),...

¹⁵ Notons que la formulation "du coeur de la ville" (*from the core of the city*) est assez vague. Il faudrait examiner les conséquences de la décentralisation économique pour une série d'espaces centraux différenciés de la grande ville : centre historique, quartiers abritant (dans des bâtiments vétustes et inadaptés) des industries de main d'oeuvre, districts d'industrie lourde, à proximité de voies de chemin de fer ou de canaux, et quartiers ouvriers résidentiels.

La décentralisation a souvent été expliquée par une série de facteurs, dont A.J. Scott (1982a, p. 123) a fait l'examen critique. Il les range en deux listes : d'un côté, les motifs contribuant au départ des industries du "coeur des villes" et, de l'autre, les facteurs assurant une certaine attractivité des banlieues pour l'industrie. A chaque fois, il cite les auteurs qui ont mis l'accent sur tel ou tel aspect de la question. Toutefois, cette liste semble s'appliquer surtout à la ville nord-américaine. C'est pourquoi nous l'avons combinée à une liste du même ordre de P. Aydalot (1985, p. 344). On aboutit alors à une liste des facteurs de décentralisation industrielle hors de la grande ville européenne :

a) les facteurs qui caractérisent le centre des villes et contribuent au départ des industries seraient les suivants :

- (i) la croissance des établissements ou des entreprises et le manque d'espace disponible pour leur expansion ;
- (ii) le caractère obsolète des équipements ou des bâtiments de production existant ;
- (iii) les problèmes de congestion du trafic routier ;
- (iv) des salaires plus élevés au centre ;
- (v) des pénuries de main-d'oeuvre dans les grandes villes ;
- (vi) des conflits du travail plus fréquents et un taux de syndicalisation plus élevé ;
- (vii) des restrictions d'aménagement urbain pour la transformation des installations productives et de l'environnement construit ;
- (viii) le caractère polluant de l'activité, qui la chasse des zones résidentielles ;
- (ix) des prix des terrains élevés ;
- (x) des calculs coût-avantage qui conduisent les firmes à évacuer leurs sites centraux pour en capitaliser la valeur ;
- (xi) des niveaux d'imposition sur l'activité industrielle élevés ;

b) les facteurs qui contribuent à l'attraction d'activités industrielles en périphérie seraient les suivants :

- (i) le développement du transport par camion et le percement de voies rapides intra-urbaines ;
- (ii) l'invention d'un agencement horizontal efficient des établissements industriels, se combinant au caractère bon marché des terrains en périphérie ;

- (iii) le climat social favorable de la périphérie des grandes villes ;
- (iv) l'usage d'un travail moyennement ou pas qualifié qui l'amène à se rapprocher des zones (périphériques) de résidence des populations ouvrières ;
- (v) la relative proximité des aéroports et autres noeuds de communication à longue distance ;
- (vi) l'accessibilité de la périphérie par rapport aux zones d'habitation où résident les cadres supérieurs et administratifs.

A.J. Scott remarque que si certains de ces facteurs aident à expliquer la configuration spatiale du système productif urbain à l'époque moderne, ils ne fournissent pas une explication déterminante. D'ailleurs, la plupart des facteurs ont été ajoutés aux deux listes à la suite d'enquêtes sur la localisation industrielle, menées auprès d'entreprises. Or, comme le note Scott, la méthode du questionnaire ne fournit pas nécessairement d'éclairage sur la logique structurelle de la décentralisation industrielle. C'est cette logique, découlant des caractéristiques du système productif, qu'il a voulu dévoiler dans ses travaux ultérieurs (que nous avons utilisés dans le chapitre 2, sections 2.1.1.1 et 2.2.1.2).

P. Wood (1974) a développé l'idée selon laquelle la plupart des chercheurs abordent mal le problème de la décentralisation économique, car ils ont une vision de la ville qui date du XIXe siècle. P. Wood cite notamment l'étude de la localisation des activités industrielles par L.N. Moses et H.F. Williamson (1967). Dans leur conceptualisation, comme chez tant d'auteurs en économie urbaine, la ville est représentée par un noyau urbain - où se trouvent les activités économiques - entouré par une zone mêlant habitat et terrains vacants. Les courbes du prix des terrains et des salaires décroissent du centre de la ville vers l'espace extérieur, non urbanisé. La zone extérieure à la ville fournit donc les coûts de travail et des terrains les plus bas. "Ainsi, même au XIXe siècle, l'industrie métropolitaine aurait été décentralisée, en compétition avec d'autres usages du sol, si les transports n'avaient été une contrainte" (Wood, 1974, p. 133). Cette conception fait fi de toute perspective historique et, par ailleurs, néglige les dynamiques du système de production lui-même. Au minimum, il faut admettre que cette conception n'est absolument pas adaptée à la période des années 1950-70, pendant laquelle la périphérie des villes était le lieu de l'expansion économique (industrielle) des grandes agglomérations. Le caractère marginal de la relocalisation physique

d'établissements industriels conduit à abandonner l'idée selon laquelle la périphérie serait la zone refuge des industries urbaines en croissance. Au contraire, la périphérie est la zone de croissance de l'activité économique. Il semble donc clair que les sites d'expansion de l'activité économique diffèrent nettement d'une période historique à l'autre. Pour une époque donnée, il convient donc de rechercher la logique de localisation des activités économiques. Cette logique suit en grande partie les caractéristiques du système productif urbain. Dans cette vision - qui est la nôtre -, les raisons données habituellement à la décentralisation - notamment la pression des coûts de transport, le prix des terrains qui diminue du centre de la ville à la périphérie, ou les réseaux de communication - ne sont pas fausses mais sont insuffisantes. L'enjeu le plus important se situe ailleurs : développer une conception positive de la décentralisation industrielle, basée sur l'évolution de l'organisation industrielle.

5.2.2.2 L'évolution de l'organisation industrielle, base de la décentralisation

Comme nous l'avons vu au chapitre 3 (section 3.2.2.1), A.J. Scott (1982a,b) considère qu'au XIXe siècle les industries, qu'elles soient intensives en travail ou en capital, avaient tendance à se localiser au coeur des grandes villes. Au XXe siècle, ce schéma spatial s'est modifié. Scott démontre pourquoi les industries intensives en travail ont toujours tendance à rester localisées au centre. Dans le cadre de notre recherche sur les quartiers ouvriers de villes portuaires, ces activités ne présentent pas le cas le plus intéressant. S'agissant des industries intensives en capital, l'évolution a, selon Scott, été la suivante :

- 1) l'accumulation du capital a entraîné une élévation du ratio capital/travail ;
- 2) il en est résulté une plus grande efficacité dans l'emploi des facteurs de production et, en particulier, le ratio output/input n'a fait qu'augmenter ;
- 3) en conséquence, le déterminisme dans la localisation des activités industrielles, qui tenait en partie à la localisation des inputs matériels, s'est affaibli ; les firmes ont vu s'élargir leurs choix de localisation ;

- 4) la marge de manoeuvre spatiale des firmes a également - mais accessoirement - été élargie par l'amélioration des transports intra-urbains et l'abaissement de leurs coûts.

Dès le début du XXe siècle, les entreprises ont donc commencé à se relocaliser en périphérie, en raison du coût moindre des terrains, et aussi du travail. Cependant, il convient d'aller plus loin dans l'explication, en prenant en compte les changements de la technologie industrielle et du processus de travail (Scott, 1982a, p. 127).

A mesure que le progrès technique apparaît, les firmes ont tendance à accroître leur échelle de production. En effet, l'innovation technologique leur permet de réaliser de nouvelles économies d'échelles internes et d'acquérir de nouvelles fonctions par le biais de l'intégration horizontale et verticale. L'organisation "scientifique" du travail a précisément permis aux firmes de grandir tout en maximisant leurs économies d'échelle. Arrivé à un certain stade, il est devenu envisageable de segmenter spatialement le processus de production ; la division spatiale du travail de la firme, telle que décrite dans la section 5.2.1.1 de ce chapitre, s'est alors mise en place. Scott ajoute deux éléments à ce schéma. Premièrement, la hausse du ratio output/input a signifié une réduction du coût des liens de l'entreprise aux autres entreprises. Cette tendance était déjà à l'oeuvre dans certaines villes à la fin du XIXe siècle : accroissement de la taille des établissements, désagrégation progressive des vieux complexes industriels et débuts de la décentralisation.

Un deuxième élément est le fait que les entreprises se sont relativement affranchies de leur dépendance vis-à-vis de la ressource humaine en tant que ressource localisée, c'est-à-dire limitée dans l'espace. En conclusion,

"[I]a décentralisation industrielle peut maintenant être vue comme un processus fondamental de long terme, impliquant des changements dans les coûts différentiels de localisation, amenés par une série de *changements structurels* dans les techniques de production capitaliste" (Scott, 1982a, p. 129 ; emphase ajoutée).

La question est maintenant de savoir comment l'expansion du système productif, qui a caractérisé les années 1950-73, a interagi avec la ville

européenne. En particulier, il s'agit pour nous de montrer que les quartiers ouvriers ont, en tant qu'espace urbain caractérisé par certaines cotes physiques, économiques ou sociales, constitué autant d'entraves au développement économique pendant cette période.

5.2.2.3 La disparition de l'industrie localisée et des sources d'emploi dans les quartiers ouvriers : l'interaction système productif - ville

P. Elias et G. Keogh (1982) soulignent que les causes du déclin de l'emploi dans les zones péri-centrales des villes sont complexes et susceptibles de varier d'un endroit à l'autre.

"Cependant, (...) il y a un trait commun qui émerge de façon frappante de toutes les études récentes. Dans chaque cas, c'est l'influence de la fermeture d'établissements qui domine les pertes d'emplois dans les zones urbaines (...) Il semble donc qu'il y ait quelque accord pour dire que le déclin de l'emploi urbain ne résulte pas d'une tendance significative des firmes existantes à réduire l'emploi. Au lieu de cela, le facteur le plus important est le taux élevé de fermeture d'établissements, couplé avec la faible attractivité de l'environnement urbain à attirer de nouvelles entreprises pour compenser" (Elias and Keogh, 1982, p. 3).

De façon schématique, les effets de la décentralisation du travail sur les quartiers de grandes villes furent les suivants :

- (i) recul de l'emploi industriel ;
- (ii) décalage entre les caractéristiques de la main-d'oeuvre locale et les emplois désormais offerts ;
- (iii) dégradation physique des bâtiments (qu'on ne cherche pas à réutiliser).

La thèse du mouvement spatial de l'industrie permet d'expliquer le déclin de quartiers ouvriers qui font partie de villes fortement liées à la première révolution industrielle. On peut penser ici à des villes britanniques comme Cardiff, Glasgow ou Liverpool. Mais il faut remarquer que cette décentralisation n'a pas eu un caractère intra-urbain (avec déplacement de l'emploi du coeur vers la périphérie des villes), mais plutôt intra-régional, voire interrégional. Une désindustrialisation s'est produite,

dans l'ensemble de ces régions urbaines, pas seulement dans les quartiers ouvriers.

Dans des régions urbaines qui ont attiré de nombreuses industries fordistes, comme Anvers (cf. *infra*, le chapitre 6, section 6.2.1.1), la désagrégation des quartiers ouvriers n'a pas eu lieu dans le contexte d'une désindustrialisation (synonyme de fort recul de l'emploi), mais dans le contexte d'une forte industrialisation. Dans ce cas, il faut évoquer des effets moins visibles mais non moins réels de la décentralisation sur l'emploi : intense rationalisation de la division du travail, formation de marchés internes, etc. Par exemple, dans le contexte nouveau de la possibilité d'accords négociés entre patronat et syndicats ouvriers, ces derniers s'efforcèrent d'obtenir des avantages et, dans ce processus, établirent une barrière étanche avec d'autres catégories de travailleurs, non représentés, en particulier les travailleurs immigrés du Tiers-Monde.

En première approximation, les analyses de l'évolution industrielle fordiste fournissent une bonne explication du déclin des quartiers ouvriers. D'un côté, la rationalisation pousse à la fermeture des unités situées dans les quartiers ouvriers, pour des raisons d'exiguïté et de difficulté d'accès (Scott, 1982a ; Vinikas, 1982). D'autre part, le compromis capital/travail fordiste pousse à la grande unité, à la formation de marchés internes, à la déqualification des emplois (surtout attribués à des travailleurs migrants, en provenance du Tiers-Monde ou d'Europe du Sud).

En se référant à notre modèle de développement économique urbain le déclin des quartiers ouvriers s'expliquerait donc comme suit. **Au niveau du système productif urbain, le quartier ouvrier comme environnement construit, localisé au coeur de la métropole, ne correspond plus aux exigences de la production.** Donc il perd graduellement sa vocation productive : les industries localisées s'étiolent et les bâtiments industriels libérés ne sont pas reconvertis. En conséquence, ceux-ci connaissent une dégradation, qui est susceptible de se diffuser à une bonne partie du quartier ouvrier. Et au niveau du marché du travail urbain, **non seulement les travailleurs localisés dans les quartiers ouvriers souffrent de la fermeture des unités locales de production, mais leurs caractéristiques les rendent peu employables sur le marché urbain régional, notamment dans un contexte**

d'internationalisation de la production (phénomène important dans les villes portuaires).

Cependant, malgré tous leurs mérites, de telles analyses nous semblent insuffisantes pour rendre compte du déclin des quartiers ouvriers. Cette insuffisance s'exprime spatialement et conceptuellement. Au plan spatial, il y a une mauvaise "focalisation" : (i) avec l'analyse du système productif urbain, l'attention quitte nécessairement les quartiers ouvriers pour se déplacer vers d'autres espaces (périphérie des villes, installations portuaires aménagées, etc.) ; (ii) avec l'analyse du marché du travail urbain, l'attention se situe avant tout au niveau de la région urbaine. Au plan conceptuel, la thèse de la décentralisation, si elle n'était pas complétée par d'autres analyses, reviendrait à faire des hypothèses simplificatrices sur les liens entre la dynamique productive et du marché du travail et la dynamique urbaine. En réalité, plusieurs questions restent sans réponse, qui seront examinées dans la section suivante :

1. En quoi l'augmentation continue des revenus des ménages pendant la période fordiste est-elle compatible avec le déclin des quartiers ouvriers ?
2. Quel a été le rôle des politiques urbaines de l'époque vis-à-vis des quartiers ouvriers ?

5.2.3. Une variable fondamentale de la désagrégation des quartiers ouvriers : le logement

Dans le modèle de développement urbain que nous avons élaboré dans le chapitre 2, le logement occupe une place importante. Il exprime la relation que les ménages entretiennent à la ville. Dans cette section, nous nous efforcerons de montrer que les dynamiques du marché du logement expliquent de façon fondamentale la désagrégation des quartiers ouvriers pendant l'époque d'abondance qu'a constitué le fordisme, entre 1950 et 1973. Nous procéderons en trois étapes. Tout d'abord, nous resituerons la place du logement dans la dynamique fordiste (section 5.2.3.1). Nous montrerons en particulier que les migrations résidentielles du cœur des villes vers leur périphérie - c'est-à-dire la suburbanisation - ont joué le rôle de stimulant de l'expansion du mode de développement fordiste (section 5.2.3.2). Du point de vue des quartiers ouvriers, la suburbanisation a signifié un départ des

catégories de populations les plus favorisées. La question des politiques urbaines vis-à-vis des quartiers ouvriers s'est alors posée (section 5.2.3.3).

5.2.3.1 Norme de consommation et logement dans la dynamique fordiste

Les prémices du mode de développement fordiste se trouvent dans la transformation, au début du XXe siècle, de l'organisation productive dans certaines industries (voir la section 5.1.2.1). Ce changement a créé les possibilités d'une production de masse de biens de consommation. Dans les années 1930, en l'absence des conditions sociales et politiques permettant une consommation élargie, une grave crise économique s'est produite dans le monde (Boyer et Mistral, 1983, pp. 192-209). Après la deuxième guerre mondiale, le rapport salarial a connu dans les pays capitalistes avancés plusieurs inflexions : la progression des salaires directs a été liée à l'évolution des gains de productivité ; un système d'indemnisation en cas de maladie ou de chômage a été assuré aux travailleurs ; enfin, un revenu a été progressivement octroyé à des catégories de population éloignées du monde du travail. Les revenus augmentant, la consommation a fortement progressé et est devenu un phénomène de masse.

La consommation pendant la période fordiste ne doit pas seulement être envisagée comme un phénomène en croissance quantitative. **Une particularité qualitative des pratiques concrètes de consommation était de reposer, pour la première fois dans l'histoire des sociétés, sur la propriété individuelle des marchandises** (Aglietta, 1976, p. 135). Pour les cols bleus, ceci a constitué certainement une mutation importante, par rapport au mode de vie ouvrier au XIXe siècle, caractérisé par une forte instabilité des habitudes de consommation, en raison de la faiblesse des salaires et de l'insécurité d'emploi.

Comme le souligne M. Aglietta, le processus de consommation fordiste était dominé par les rapports marchands ; les pratiques non marchandes - basées sur un lourd travail domestique ou sur des pratiques coopératives - étaient condamnées à décliner. La norme de consommation des ménages était

"structurée par deux marchandises : le *logement social moyen* qui est le lieu privilégié de la consommation individuelle ; l'*automobile* qui est le moyen de transport individuel compatible avec la séparation de l'habitat et du lieu de travail" (Aglietta, 1976, p. 136 ; emphase de M.A.).

Ces deux marchandises sont en fait des biens durables, dont l'acquisition par les ménages dépasse de loin leurs capacités financières ordinaires. D'où un système de financement permettant au plus grand nombre de ménages de s'engager dans ces deux types d'acquisitions.

Même si M. Aglietta leur donne un statut équivalent, il nous semble que l'automobile et le logement ont structuré les pratiques de consommation de façon différente. L'automobile apparaît comme le produit type de l'industrie fordiste, dont la consommation s'est étendue peu à peu à (presque) toutes les couches de ménages salariés. Le tableau 5.5, ci-dessous, montre qu'en 1973, environ une personne sur quatre possédait une automobile dans les pays capitalistes avancés, hormis les États-Unis - où cette proportion était atteinte dès 1950 - et le Japon, où le rapport était sensiblement inférieur.

Tableau 5.5 : La croissance du parc de voitures de tourisme dans huit pays capitalistes avancés, 1950-73

(Source : Maddison, 1995, p. 76 ; propres calculs)

Date	1950		1973	
	Parc de voiture (en milliers)	pour 1 000 habitants	Parc de voiture (en milliers)	pour 1 000 habitants
Pays				
États-Unis	40 339	265	101 986	481
Royaume-Uni	2 258	45	13 497	240
Allemagne	516	10	17 023	275
Pays-Bas	139	14	2 957	227
Japon	48	1	14 473	133
France	1 500	36	14 500	278
Italie	342	7	13 424	245
Belgique	274	32	2 390	245

Les effets de la diffusion du produit automobile se trouvent surtout dans le domaine public : l'automobile transforme le rapport des habitants à la ville et, concrètement, nécessite la provision d'infrastructures publiques, comme des autoroutes et des voies rapides intra-urbaines. La généralisation de la possession d'autres biens d'équipement, mais ne comportant pas une notion de déplacement, a également eu (et a toujours) des effets importants - mais assez rarement étudiés - sur le développement urbain. Pour les

années 60, F. Ascher (1995, p. 44), signale que le réfrigérateur a contribué à transformer le rapport des ménages à l'espace, en donnant la possibilité de passer d'un rythme quasi quotidien d'approvisionnement à un rythme hebdomadaire. Avec l'automobile, il voit là un des facteurs de la suburbanisation, ainsi que du développement des grandes surfaces commerciales en périphérie des villes.

De son côté, le logement appelle et rend possible l'acquisition par les ménages d'autres biens d'équipement ménagers : machine à laver, télévision,... Pour cela, il faut bien sûr que le logement satisfasse à certaines normes de confort (eau courante, chauffage,...), de taille et d'agencement (existence d'un "living-room", d'une cuisine pouvant être "équipée",...). Comme le souligne M. Aglietta (1976), la provision en masse de logements confortables apparaît comme une condition *sine qua non* de la consommation de masse, et donc du développement économique en régime fordiste. Or, une grande partie des logements existants à la fin des années 40 ne satisfaisaient pas ces normes de confort et ne pouvaient pas être facilement transformés dans ce sens. La "solution" était donc la construction de nouveaux logements, c'est-à-dire, le plus souvent, une poursuite de l'extension spatiale des villes. Menace pour l'avenir des quartiers ouvriers, la suburbanisation a été inégale selon les pays. Il convient également d'expliquer pourquoi, dans certains pays, la suburbanisation a tantôt pris la forme de pavillons en accession à la propriété et tantôt été provoquée par la construction d'ensembles de logements sociaux à la périphérie des villes (les deux formes n'étant pas exclusives l'une de l'autre).

5.2.3.2 La suburbanisation, stimulant de l'expansion du mode de développement fordiste

Dans le cas des États-Unis, R. Florida et M. Feldman (1988) ont analysé finement les liens entre le mode de développement fordiste et les dynamiques et politiques du logement. Leur article détaille l'expansion spatiale du fordisme dans son versant reproduction sociale et complète donc les analyses de la division spatiale fordiste du travail (section 5.2.1). R. Florida et M. Feldman prennent soin de détailler la spécificité du mode de développement fordiste aux États-Unis, ce qui permet, dans la suite de

cette section, un transfert de leur méthodologie pour des études de pays d'Europe de l'Ouest.

Les auteurs insistent sur la dimension spatiale intrinsèque du mode de développement fordiste aux États-Unis. Ils affirment que la suburbanisation et les dépenses publiques militaires ont joué, au niveau macroéconomique, un rôle similaire aux nombreuses interventions des États d'Europe occidentale dans leur économie. **La suburbanisation s'est révélée une solution aux contradictions du mode de développement fordiste**, dans la mesure où ces contradictions n'étaient pas prises en charge par la politique économique.

R. Florida et M. Feldman rappellent que, pendant les années 1945 à 1950, le gouvernement fédéral américain a failli instaurer des mécanismes de régulation de l'économie, incluant une action macroéconomique vigoureuse, des dépenses sociales importantes et l'affirmation du plein emploi. Les syndicats poussèrent dans ce sens, de même qu'une frange du parti démocrate, au moment où beaucoup redoutaient par ailleurs un retour à la phase dépressive d'avant la guerre. La construction de logements sociaux et la subvention d'infrastructures urbaines étaient vues comme faisant partie de cette option politique. Pour des raisons diverses, dont l'évocation nous ferait sortir des limites de notre sujet, ce virage social-démocrate n'eut pas lieu. La question du logement confortable, base d'une consommation accrue, fut donc largement réglée par l'accession à la propriété.

Ce que R. Florida et M. Feldman appellent "suburbanisation" est la combinaison de trois phénomènes : (i) l'acquisition par une forte proportion des ménages d'un logement en banlieue ; (ii) la diffusion de l'automobile comme bien de consommation courant ; et (iii) l'expansion continue du réseau autoroutier. En ce qui concerne le logement, les conditions économiques étaient favorables à l'accession d'un grand nombre de ménages à la propriété : les taux d'épargne étaient élevés, les entreprises du bâtiment croissaient en taille et faisaient appel aux techniques de production de masse. Les nouveaux logements privés furent construits en banlieue en raison du prix plus faible des terrains. Grâce à l'automobile, dont la diffusion progressa fortement au cours des années 50 et 60, la coupure spatiale entre la ville et la banlieue, ou entre le lieu de travail et le lieu de vie, était fortement réduite. Au surplus, le gouvernement fédéral

subventionna le développement d'un réseau important d'autoroutes ; plus de 500 000 km furent construits entre 1950 et 1965. Dans le même temps, les services publics de transport urbain déclinèrent. Le *Transportation Act* de 1958 permit expressément aux autorités locales d'y mettre fin.

A cause de l'ampleur de la suburbanisation, le marché du logement des villes nord-américaines était, dans les années 1950 et 1960, extrêmement segmenté. De nombreux ménages avaient des revenus salariaux assurés et croissants, et pouvaient donc réaliser l'acquisition un logement neuf - presque toujours construit à la périphérie de la ville. Selon le niveau de revenu et la catégorie socio-professionnelle, des différenciations émergeaient dans cet espace vierge. La banlieue résidentielle s'émiettait en un ensemble de communautés largement homogènes. Les ménages acquéreurs de leur logement bénéficiaient de certains avantages économiques : réduction d'impôts, appréciation de la valeur de leur patrimoine,... L'écart avec ceux qui n'étaient pas les bénéficiaires du compromis fordiste était donc grandissant.¹⁶ Pour ces derniers, restaient le logement social ou le logement locatif privé, situé dans les quartiers centraux des villes.

La suburbanisation à l'américaine contraste certainement avec les évolutions du marché du logement dans les pays européens, qui ont souvent été pilotées par les autorités publiques. En Europe, l'action de l'État dans le logement a existé dès le XIXe siècle, comme réponse au paupérisme, et à la mauvaise qualité des quartiers construits. Elle a pris après la deuxième guerre mondiale une ampleur et une sophistication sans précédent. Les interventions pouvaient cependant prendre des formes extrêmement différentes de pays à pays (Folin, 1985 ; Lefebvre et alii, 1991).

Après la deuxième guerre mondiale, tous les pays européens ont connu une insuffisance, quantitative et qualitative, du parc de logements. Cette crise résultait du ralentissement de la construction dans les années 1920-30 et des destructions dues à la guerre. Au vu des politiques du logement qui furent mises en oeuvre, B. Lefebvre et alii (1991, pp. 97-101)

¹⁶ Florida et Feldman soulignent qu'aux États-Unis "l'accord de classe" fordiste n'eut jamais d'existence formelle. Il fut limité aux travailleurs syndiqués et aux cadres travaillant dans de très grandes entreprises, et un grand nombre de groupes sociaux y restèrent absolument étrangers : les travailleurs non syndiqués, certaines minorités, le monde de la petite entreprise, et même de l'entreprise moyenne ne servant pas les marchés étrangers.

distinguent deux types de politiques, correspondant à deux groupes de pays. Dans les pays où la légitimité de l'intervention de l'État dans le secteur du logement était relativement ancienne et où des gouvernements sociaux-démocrates étaient - ou arrivèrent - au pouvoir, l'objectif fut d'offrir à toutes les familles un logement de qualité, apte à satisfaire leurs besoins. Les pays scandinaves et la Grande-Bretagne entrent dans cette catégorie. Par contre, dans des pays comme l'Allemagne Fédérale, la France ou la Belgique, où la légitimité de l'intervention de l'État dans le secteur du logement était mal assurée, la politique visa deux objectifs plus limités. D'une part, les acteurs privés étaient incités à créer une offre importante de logements neufs, afin de remplacer un parc vétuste et/ou en partie détruit au cours du conflit. D'autre part, l'action publique viserait à permettre aux ménages à revenus modestes d'accéder à des logements décents sans que leurs ressources soient trop grevées. Dans ce dernier cas, plus la légitimité d'une intervention de l'État était faible, plus les groupes de population à laquelle elle s'adressait étaient définis de façon restrictive.

Dans une perspective de la régulation, il est possible de relier les politiques du logement au mode de régulation fordiste des différents pays. En nous appuyant sur un article de P. Kennett (1994), nous examinerons ici la situation contrastée de l'Allemagne Fédérale et de la Grande-Bretagne.

En Allemagne, au sortir de la deuxième guerre mondiale, les syndicats ouvriers ne constituaient pas des interlocuteurs incontournables du patronat et du gouvernement. Comme les partis politiques de gauche, ils avaient été laminés par le régime national-socialiste. C'est pourquoi, au cours des années 50, les salaires sont restés relativement faibles, déconnectés des gains de productivité. De plus, la croissance économique a été recherchée par le biais du développement des exportations - particulièrement des biens d'équipement - et non assise sur l'expansion du marché intérieur. Dans la régulation sociale et en particulier dans la politique du logement, l'État a joué un rôle modeste. Autant que possible, l'accession à la propriété a été valorisée et favorisée. Cependant, dans l'immédiat après-guerre, dans un contexte de forte pénurie du logement, le gouvernement a mis en place des institutions accordant des financements de la construction.

En Grande-Bretagne, le gouvernement travailliste de Clement Atlee a mis en place en 1946 les institutions principales du *Welfare State* : système

de sécurité sociale, système national de santé et programmes de logements sociaux. La responsabilité de la construction et de la gestion des logements sociaux a été laissée aux autorités locales. Malgré le nombre élevé d'unités d'habitation construites, il faut constater que la "question du logement" n'a pas été résolue. En pratique, les logements sociaux offrant le cadre de vie le plus agréable ont été réservés aux fragments organisés de la classe ouvrière (Harloe, 1981). Il s'est souvent agi de logements pavillonnaires situés en banlieue. En ce qui concerne les groupes les moins privilégiés, les procédures administratives et les préjugés ont joué en leur défaveur. Lorsqu'ils ont eu accès à des logements sociaux, c'était bien souvent dans le cadre d'opérations de rénovation des quartiers ouvriers.

5.2.3.3 Les politiques urbaines de l'époque fordiste vis-à-vis des quartiers ouvriers

En stimulant la décentralisation résidentielle ou en promouvant un redéveloppement physique des quartiers ouvriers, les politiques urbaines de l'époque fordiste ont eu des effets directs ou indirects sur les quartiers ouvriers. Examinons ces deux types de politiques dans le cas britannique, où les actions en matière de logement étaient largement décentralisées. Dans certaines villes, des plans élaborés par les autorités locales ont visé à fournir un logement décent, dans la périphérie, aux groupes de population logés jusque-là dans des quartiers ouvriers. Ces plans ont parfois été menés à une très large échelle. A Liverpool, par exemple, il s'est agi de bâtir en périphérie plusieurs dizaines de milliers de logements et de créer presque autant d'emplois (Meegan, 1989).¹⁷

Dans d'autres cas, l'objectif était d'améliorer les conditions de vie sur place, en détruisant le parc de logements existants et en le remplaçant par des habitations qui satisferaient aux normes de confort. Cette procédure de rénovation urbaine a été menée aussi bien en France qu'en Grande-Bretagne. Dans ce dernier pays, où une forte proportion des logements datait de la révolution industrielle, la rénovation urbaine a connu une très grande ampleur. Ce sont plusieurs dizaines de milliers de maisons qui étaient

¹⁷ Notons au passage que les liens communautaires - très forts dans les quartiers populaires de Liverpool - ont à cette occasion été détruits. "Ils auraient dû faire déménager toutes les rues ensemble de Liverpool à Kirkby, au lieu de jeter ensemble des gens venant de différentes rues" regrette une vieille dame qui a quitté Liverpool dans les années 1960 (Meegan, 1989, p. 203).

détruites chaque année (English et alii, 1976). Étant donné le prix des terrains, beaucoup plus élevé qu'à la périphérie des villes, la forme prise par le redéveloppement des quartiers ouvriers a souvent été la grande tour. Selon P. Dunleavy (1981 ; cité par Kennett, 1994), les tours constituaient aussi un signal, visible à la ronde, de l'amélioration en cours des conditions de logement et de vie.

Rétrospectivement, on peut considérer que le changement provoqué n'a pas toujours été synonyme d'amélioration des conditions de vie en milieu urbain. Deux arguments seront ici invoqués. Premièrement, les conditions de vie ne se résument pas à des niveaux de confort et d'équipement ménager. D'autres éléments sont à prendre en compte, en particulier l'environnement social proche. Or, la rénovation urbaine a disloqué les quartiers ouvriers en tant que communautés locales, en tant que siège de liens de sociabilité intenses (Coing, 1966 ; Eyles, 1979 ; Falk et Martinos, 1976). Certes, ce n'est pas le seul facteur : l'émigration vers la banlieue des résidents bénéficiant d'une forte progression des revenus pendant les années 1950 et 1960 et, plus encore, de leurs enfants alimentait le processus. De même que le changement social, avec le développement des loisirs en famille. Mais la destruction de la base physique de la communauté locale a porté un coup fatal à celle-ci.

Deuxièmement, certains auteurs observant les processus de rénovation urbaine ont mis à nu l'asymétrie de pouvoir entre les citoyens et les autorités en charge de la politique du logement (Coing, 1966 ; English et alii, 1976). Les résidents d'un quartier concerné par la rénovation urbaine sont extrêmement dépendants des autorités locales, qui contrôlent l'information et les financements, et ce à tous les stades de l'opération. Dans la phase initiale, le résident n'aura que des brefs contacts avec des officiels locaux venus évaluer l'état physique de son logement ou collecter quelques informations sur sa situation de revenu et de famille. Ensuite, au stade de l'expropriation et de définition de la compensation financière, c'est un processus quasi juridique qui se déroule. Enfin, au stade du relogement, le sort du résident est à la merci d'une bureaucratie conçue pour faire coïncider une offre réduite de logements sociaux avec une demande élevée.

En conclusion à cette section, on peut dire qu'après la seconde guerre mondiale, la grande pénurie de logements sains et confortables a amené, en

Europe, deux types de réponses de la part des ménages et des autorités publiques. L'une - la suburbanisation - fait assez largement appel au "libre jeu" du marché du logement. En cherchant à accéder à la propriété, dans un logement situé en banlieue, certains ménages ont arbitré en faveur du départ du quartier ouvrier. C'est une illustration des théories de A. Hirschman (1984), où la défection (*exit*) l'emporte sur la prise de parole (*voice*). Quant aux autorités publiques, leur rôle a été, par le développement des infrastructures routières, d'accompagner - voire de stimuler - le phénomène.

L'autre solution - la rénovation urbaine - était beaucoup plus volontariste. On a cru qu'il été possible de planifier entièrement la restructuration physique des quartiers ouvriers, tout en n'ayant qu'une conscience limitée des conséquences économiques et sociales du remodelage de la ville. Rétrospectivement, la rénovation urbaine apparaît comme le reflet d'une pensée technicienne, fonctionnaliste et peu attentive à la réalité quotidienne. En cela, elle s'inscrit dans les grandes tendances de l'aménagement urbain en Europe pendant les années 50 et 60 (cf. Albrechts, 1991). Il est clair aujourd'hui que la mise en oeuvre de la rénovation n'enraya pas, là où elle fut menée, la désagrégation des quartiers ouvriers. Mais des stratégies alternatives restent à inventer.

CONCLUSION

Comme nous l'avons vu dans la première section de ce chapitre, la période 1950-73 a été en Europe une période d'intense développement économique. En utilisant l'approche de la régulation, nous avons caractérisé les dynamiques de développement économique et social de cette époque comme relevant d'un régime d'accumulation intensive, centré sur la consommation de masse. Nous avons souligné les changements dans l'organisation de la production et les compromis institutionnalisés qui étaient à sa base.

Il convient de dire que ces deux séries de bouleversements s'établirent sur la base *d'inégalités*, qu'ils modelèrent et recréèrent. Nous voulons parler d'inégalités économiques (par exemple, entre grandes et petites entreprises), sociales (entre salariés des industries fordistes et petits artisans), raciales (vis-à-vis des Afro-américains, aux États-Unis, mais aussi par rapport aux travailleurs immigrés du Tiers-Monde, en Europe de l'Ouest), ou spatiales. Malgré le souci, assez largement partagé, de redistribution et de justice sociale, le fordisme n'a donc pas été un "âge d'or", mais un mode de développement traversé de contradictions. En ligne avec le projet général de cette dissertation, nous avons choisi de mettre en évidence les contradictions spatiales du fordisme.

Dans la deuxième section du chapitre, nous avons montré que les caractéristiques du système de production fordiste se sont traduites par des formes spatiales particulières. La standardisation de la production et l'intégration verticale ont été des facteurs d'homogénéisation de l'espace. Par ailleurs, la constitution d'un rapport salarial fordiste a orienté la division spatiale du travail. Prenant place sur un espace socio-économique hétérogène (hérité du passé), et suivant sa logique propre, l'expansion spatiale des modes de production et de consommation fordistes en Europe, au cours des années 50 et 60, a donné lieu à un certain nombre de problèmes de développement régional et urbain. Parmi ceux-ci figure la désagrégation des quartiers ouvriers de grandes villes européennes.

Dans les grandes agglomérations, la diffusion des méthodes de production et d'organisation fordistes s'est traduite progressivement par une tendance à la décentralisation des activités. En particulier, dans les quartiers ouvriers, il y a eu disparition de l'industrie localisée, donc des sources traditionnelles d'emploi. Ceci dit, un aspect fondamental de la désagrégation des quartiers ouvriers a été l'affaiblissement de leur fonction de logement. Pour nous, cet aspect est intimement lié à la dynamique spatiale fordiste. Les migrations résidentielles du cœur des villes vers leur périphérie ont joué le rôle de stimulant de l'expansion du mode de développement fordiste. Dans les quartiers ouvriers, les évolutions ont été assez négatives. Tout d'abord, une grande partie des couches ouvrières bénéficiant du rapport salarial fordiste a montré une certaine tendance à se joindre au mouvement de suburbanisation amorcé par les couches moyennes/supérieures dès le début du XXe siècle. Dans une large mesure, les logements vacants devaient - à moyen terme - trouver preneur chez les travailleurs immigrés du Tiers-Monde (et leurs familles), venus en Europe pour occuper les emplois non qualifiés, pénibles et mal payés, dont le nombre a augmenté pendant la période fordiste. La prégnance du modèle suburbain a aussi provoqué un sous-investissement, de la part des agents privés (ménages, promoteurs, entreprises du bâtiment,...), dans la maintenance et l'amélioration du parc immobilier des quartiers ouvriers, hérité de la croissance urbaine explosive du XIXe siècle.

Les politiques urbaines, même si elles avaient leurs préoccupations propres peuvent également être rattachées à la dynamique économique fordiste. Certaines options - comme le zoning fonctionnel - étaient en phase

avec la décentralisation industrielle, tandis que les schémas d'organisation des flux ont souvent stimulé la suburbanisation résidentielle. Quant aux actions dirigées vers les quartiers ouvriers et s'attachant à offrir des conditions de logement meilleures, leurs effets ont été, nous semble-t-il, limités. La rénovation urbaine a permis à une partie de la population citadine d'accéder à un logement plus confortable. Mais, là où ils existaient, les systèmes productifs atypiques, basés sur l'artisanat et la petite entreprise, ont vu leur déclin accéléré par le redéveloppement physique. Pour la même raison, le quartier ouvrier, en tant qu'espace permettant aux individus d'avoir des liens sociaux étroits, a été menacé.

Fondamentalement - et c'était notre hypothèse dans ce chapitre -, la désagrégation des quartiers ouvriers a donc des rapports directs avec le mode de développement fordiste, dans *toutes* ses dimensions : économiques, sociales, et politiques.

Naturellement, en traitant de la politique de rénovation urbaine, de la suburbanisation et de la décentralisation industrielle touchant les grandes villes pendant la période 1950-73, nous n'avons ébauché que des explications générales sur la désagrégation des quartiers ouvriers. Au moins s'agit-il d'un ensemble assez complet d'hypothèses, portant à la fois sur la sphère de la production et celle de la reproduction sociale. Il s'agit maintenant de les tester empiriquement, en entreprenant une étude de cas - en l'occurrence celle d'Anvers Nord-Est durant la période 1950-73.