

Mai 2015

La mixité fonctionnelle au regard du commerce

Retour sur 4 quartiers en rénovation urbaine

IAU

INSTITUT
D'AMÉNAGEMENT
ET D'URBANISME

îledeFrance

Synthèse



PUCA

plan
urbanisme
construction
architecture

Synthèse

La mixité fonctionnelle au regard du commerce Retour sur 4 quartiers en rénovation urbaine

Mai 2015

IAU île-de-France

15, rue Falguière 75740 Paris cedex 15
Tél. : + 33 (1) 77 49 77 49 - Fax : + 33 (1) 77 49 76 02
<http://www.iau-idf.fr>

Directrice générale : Valérie MANCRET-TAYLOR

Département Habitat et Société : Catherine BOILLOT, directrice

Étude réalisée par Brigitte GUIGOU (chef de projet, département Habitat), Elsa CHARON (stagiaire), Camille GOSSELIN (mission Sécurité), Martin HERVOUET (département Economie)

Avec la collaboration de Olivier MANDON (département Habitat)

Cartographie réalisée par Adelaïde BARDON, Pascale GUERY et Noémie LEGRAND, Xavier OPIGEZ

Maquette réalisée par Stéphanie ROUSSEAU

N° d'ordonnancement : 2 13 031

Crédits photo(s) de couverture : Camille GOSSELIN et Brigitte GUIGOU, IAU idF

Remerciements : Nous remercions les directions de projet et les services des communes d'Argenteuil, Bagneux, Clichy-Montfermeil et Meaux pour leur disponibilité et leur soutien dans la réalisation de cette étude. Nous remercions l'ensemble des professionnels qui nous ont accordé un entretien et/ou ont participé à l'atelier du 10/12/2014 à l'IAU. Nous remercions les résidents, les commerçants et professions libérales des sites étudiés pour leur disponibilité.

Nous remercions le Puca pour son soutien, ainsi que la Caisse des dépôts et consignations.

Résumé

Cette étude propose un bilan transversal de la mixité fonctionnelle dans 4 quartiers en rénovation urbaine : Val d'Argent nord à Argenteuil, Tertres et Cuverons à Bagneux, le Plateau à Clichy-Montfermeil et les quartiers nord à Meaux. Elle s'interroge ensuite sur l'apport de la fonction commerciale à la mixité fonctionnelle, en analysant 4 polarités neuves ou restructurées mixant commerces, équipements et logements.

Sur le bilan transversal les principaux enseignements sont les suivants : renforcement des tensions sur le foncier entre fonction résidentielle et économique au bénéfice du résidentiel ; réalisations, malgré tout, d'immobilier d'activités mais faible prise en compte de leurs effets potentiels pour les habitants et le quartier (animation, emploi, retombées en termes de consommation...); décalages entre les attentes des porteurs de projets économiques locaux et l'offre immobilière. Si le volet économique de la mixité fonctionnelle n'a pas progressé, l'étude met en évidence des avancées en matière de « mixité fonctionnelle résidentielle », c'est-à-dire d'articulation entre logements/ équipements et commerces. Ceux-ci sont programmés non seulement pour les services qu'ils rendent mais aussi en tant qu'éléments du projet urbain de quartier générant, si l'agencement fonctionne, une dynamique positive (flux, animation, sécurisation...).

Les études de cas, fondées sur des entretiens auprès de commerçants, d'usagers et d'acteurs, montrent que le commerce dans les quartiers est potentiellement un levier efficace de transformation urbaine. Il peut, sous certaines conditions mises en lumière par l'étude, contribuer à renforcer les polarités et l'animation, à changer l'image tout en répondant aux attentes de proximité des habitants. Equipements et services y contribuent aussi.

L'étude montre pourtant que, dans un environnement commercial très concurrentiel, l'équilibre économique suppose, au-moins dans les premières années d'installation, une régulation des loyers. Elle met en évidence les tensions qui sont au cœur de cette activité commerciale dans les quartiers pour les acteurs publics : entre volonté de « montée en gamme », de « banaliser » les commerces et de répondre aux attentes des habitants ; entre gestion dans le temps des différentes phases du projet de rénovation ; entre conception du commerce comme une activité économique ou comme un service aux habitants...

L'hétérogénéité des modes de vie, des trajectoires, des situations socio-économiques des commerçants, particulièrement forte dans les polarités étudiées, est mise en évidence. Une typologie, fondée sur les inégalités de ressources sociales, culturelles et économiques entre commerçants, est proposée.

En conclusion l'étude ouvre quelques pistes et invite à passer d'une logique d'action publique à une logique d'action collective intégrant acteurs privés et publics dans la coproduction de la mixité fonctionnelle.

Sommaire de la synthèse

Introduction	4
1-Bilan de la mixité fonctionnelle dans 4 quartiers franciliens	6
2-Le commerce dans les quartiers : une équation complexe	10
3-Etude de cas de quatre polarités mixtes	11
4-Commercer dans le quartier	17
Conclusion	22
Sommaire Tome 1	25
Sommaire Tome 2	26
Bibliographie synthétique	27

Introduction

La mixité fonctionnelle est très présente dans les orientations des politiques urbaines récentes, en particulier lorsqu'elle concerne les quartiers populaires. Elle constitue un objectif à atteindre dans des textes de loi en faveur de la mixité : loi d'orientation pour la ville (1991), loi solidarité et renouvellement urbains (2000), volet « ville et logement » des projets de loi de finances depuis 2006 ; elle est aussi inscrite dans près de la moitié des conventions de l'agence de rénovation urbaine (Anru) d'Île-de-France (C. Lelévrier et C. Noyé, 2009). Dans ces quartiers en rénovation urbaine, qui sont très majoritairement des grands ensembles où la fonction logements est dominante, elle est associée à l'implantation d'activités économiques, commerciales, de services et d'équipements, soit une pluralité d'interventions relevant de logiques publiques et privées et d'acteurs différents.

La mixité fonctionnelle, une notion prescriptive et à géométrie variable

La mixité fonctionnelle est une notion « valise », derrière laquelle chacun peut mettre des contenus différents et qui n'a de sens que si elle est qualifiée, c'est-à-dire référée à un contenu et à une échelle. Or cela est rarement le cas. C'est aussi une notion consensuelle, fréquemment utilisée par le milieu de l'urbanisme de façon plus prescriptive que descriptive. Mais à la différence de la mixité sociale, le terme reste peu utilisé par le grand public. De plus la mise en place d'actions en faveur de la mixité fonctionnelle ne s'est accompagnée « ni d'un travail de définition, ni de la constitution d'indices qui permettraient aux collectivités territoriales de se fixer des objectifs précis à atteindre, en fonction d'un équilibre de référence » (I. Wan de Walle et al, 2007). Les justifications de la mixité fonctionnelle sont en règle générale floues, multiples et non hiérarchisées. Cette situation n'aide pas les acteurs à se saisir de cet enjeu.

A minima le « cœur » de la mixité fonctionnelle serait son opposition à une spécialisation spatiale des fonctions (se loger, travailler, se déplacer, se divertir), qui a été un des principaux éléments de doctrine du mouvement moderne en urbanisme. Les grands ensembles ont été des terrains d'application privilégiés de cette doctrine. Les zones à urbaniser en priorité (Zup) ont été conçus comme le pendant résidentiel des zones industrielles qui « deviennent les premiers d'une longue série d'objets urbanistiques dédiés à l'accueil des activités économiques »¹. Et la fonction économique est longtemps restée absente de ces territoires. Elle l'est restée jusqu'à la deuxième moitié des années 1990, période où des entreprises (TPE, PME/PMI, professions libérales) ont commencé à s'y installer². En revanche les équipements et les commerces ont été conçus et construits assez rapidement dans les grands ensembles, preuve que la séparation des fonctions n'y a jamais été totale.

L'IAU-îdF a étudié la mixité fonctionnelle en 2009 dans le cadre d'une commande du CES de l'Anru Il s'agissait de faire un bilan des interventions concernant la mixité fonctionnelle menées dans le cadre des projets de rénovation urbaine. L'étude devait éclairer la nature des interventions, leurs effets urbains et l'apport du PNRU dans la réflexion, la programmation et le montage de ces opérations. Elle s'appuyait sur une analyse approfondie et qualitative de dix sites dont 4 en Île-de-France et sur des entretiens avec des acteurs impliqués dans le volet économique des projets (CDC, USH) (B. Guigou et al., 2009).

Cette réflexion s'est poursuivie dans le cadre du programme d'études de l'IAU îdF et d'une recherche du Puca intitulée « Mixité fonctionnelle *versus* zoning : nouveaux enjeux ? ». L'objectif de la présente étude, fondée sur un retour sur 4 terrains franciliens : Bagneux (92), Clichy-Montfermeil (93), Argenteuil (95) et Meaux (77), est double :

- actualiser et approfondir les études de cas de 2009 sur l'apport du PRU à la mixité fonctionnelle ;

¹ Gilles Novarina et al., dossier « Mixité fonctionnelle versus zoning », Puca, 2015

² En 1996 le Pacte de relance pour la Ville crée les zones franches urbaines (ZFU). Les ZFU sont des quartiers de plus de 10 000 habitants, situés dans des zones dites sensibles ou défavorisées. Les entreprises implantées ou devant s'implanter dans ces quartiers bénéficient d'un dispositif complet d'exonérations de charges fiscales et sociales durant cinq ans », Insee, Définitions et méthodes.

- interroger l'apport des commerces à la mixité fonctionnelle dans des pôles où il y a une diversité de fonctions.

De quelle mixité fonctionnelle parle-t-on ?

La polysémie du terme invite à expliciter son contenu. L'étude de 2009 s'est appuyée sur la définition élargie du CES de l'Anru pour qui la mixité fonctionnelle regroupe d'abord les interventions immobilières menées dans le cadre du projet de rénovation urbaine (PRU) pour développer les activités économiques et artisanales, les commerces, les équipements et services.

De l'implantation et de la restructuration d'activités économiques, commerciales, de services et d'équipements dans les quartiers populaires, les acteurs interviewés en 2009 attendent (en vrac) plus de mixité sociale, des flux de populations extérieurs au quartier, de l'animation, davantage de sécurité, une amélioration de la vie quotidienne des habitants et parfois de la création d'emplois. L'analyse d'un échantillon de 90 conventions montre que l'objectif de mixité fonctionnelle est mentionné dans la majorité des cas (61 %). Il est justifié par divers arguments principalement inscrits dans les registres sociaux et urbains : améliorer l'offre de proximité pour les habitants (cité dans 2/3 des conventions), créer et renforcer les centralités de quartier, mieux répartir l'offre géographiquement (cité dans la 1/2 des conventions). Les justifications économiques, telles que la création d'emplois, le développement de l'entrepreneuriat et de l'attractivité du territoire, le renforcement des filières économiques par l'implantation d'activités, ne sont pas ou très rarement évoquées dans les conventions.

Un enseignement de 2009 : des logements, équipements et commerces programmés en articulation les uns aux autres et en appui du projet urbain

L'étude de 2009 montre que la diversification des fonctions n'est, dans les quartiers en rénovation urbaine, ni une priorité pour les acteurs (locaux, régionaux et nationaux), ni un axe central des projets de rénovation urbaine. Elle représente en moyenne 10,5 % du montant total des financements prévisionnels dont 8,9 % pour les équipements et locaux associatifs et 1,6 % pour l'aménagement des espaces commerciaux et artisanaux.

Equipements, commerces et activités économiques ne sont pas suffisants à eux seuls pour changer la dynamique du quartier mais peuvent, sous conditions, avoir un « effet levier ». En effet, comme nous l'écrivions en conclusion : « le programme de rénovation urbaine a rendu possible la réalisation - sur un même territoire et de façon « simultanée » - de projets d'équipements et de refonte commerciale et de projets ambitieux sur l'habitat et la restructuration urbaine. C'est moins le cas pour les interventions sur les activités économiques, moins présentes sur les sites et souvent envisagées dans un second temps. En règle générale, les équipements et commerces sont programmés non seulement pour les services propres qu'ils rendent, mais aussi en articulation les uns aux autres et en référence au projet urbain global du quartier. Le PNRU a ainsi joué un rôle d'effet levier, et permis de concevoir un projet d'ensemble (même s'il est trop tôt pour évaluer la réussite du pari) » (B. Guigou et al., 2009).

Ainsi, la réussite de la mixité fonctionnelle d'un quartier vient moins de la coprésence de chacun des ingrédients qui la compose que de l'articulation et de la synergie entre ces ingrédients. Et cette synergie s'organise d'abord dans l'espace, *via* la programmation et la composition urbaine. Composer un quartier avec une diversité de fonctions urbaines suppose donc en amont un processus de travail coordonné entre acteurs en charge de l'habitat (bailleurs sociaux, opérateurs privés), des commerces (promoteurs, bailleurs sociaux, commerçants), des équipements (collectivités locales, Etat, région et département pour le volet scolaire et les différences compétences dont ils sont porteurs), sous l'égide de la collectivité locale et de la direction de projet. L'enjeu est donc d'abord dans la conception et la conduite du projet, dans la capacité des acteurs à penser ensemble les fonctions urbaines et leurs conséquences sociales, économiques et urbaines, à réaliser et construire un projet urbain intégré.

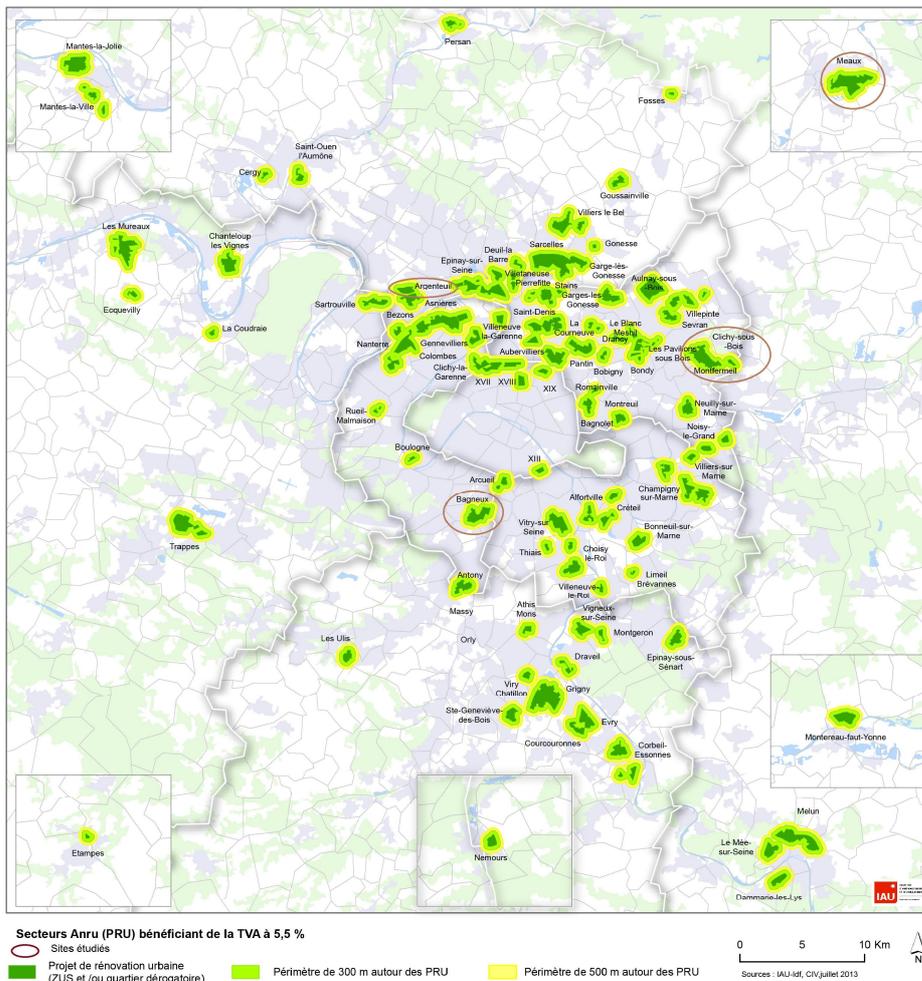
Le PNRU, qui inscrit dans son règlement général l'objectif de mixité fonctionnelle, en donne l'opportunité puisqu'il permet de mobiliser, dans un temps court (10 à 15 ans, soit une échelle

courte au regard du temps de la ville), des moyens financiers importants et une ingénierie de projet au service d'un projet de quartier.

1. Bilan de la mixité fonctionnelle dans 4 quartiers franciliens

Près de 20 ans après le lancement des Zones franches urbaines (ZFU) et une dizaine d'années après celui du PRU, quel bilan les acteurs font-ils de la mixité fonctionnelle dans quatre sites dont trois sont de gros quartiers historiques de la politique de la ville comptant entre 25 et 30 000 habitants, et l'un, Tertres et Cuverons à Bagneux, un quartier de 4 000 habitants situé dans les Hauts-de-Seine ? Quelles sont les justifications, avancées et obstacles à la mixité fonctionnelle, principalement envisagée dans ce chapitre sous l'angle du développement de l'immobilier d'activités économiques ? L'étude s'interroge sur les interventions en faveur de la diversification des fonctions menées via les projets de rénovation urbaine et les dispositifs antérieurs (GPU, GPV, ZFU, projets européens). Elargir l'analyse en-deçà du PRU permet de mieux comprendre le positionnement de la collectivité et son usage des outils mis en place par l'Etat central : sont-ils mobilisés de façon opportuniste ou aux services d'objectifs territorialisés ?

Secteurs ANRU bénéficiant de la TVA réduite en faveur de la primo-accession



La première remarque concerne la difficulté de monter en généralité compte tenu des différences entre les sites, du poids du contexte local et du petit nombre de cas étudiés. Quelques enseignements généraux peuvent néanmoins être proposés.

1.1. Des interventions du PRU qui renforcent la fonction habitat dans les quartiers

Dans 3 des PRU, le volet développement économique au sens de création d'immobilier d'entreprises et d'activités non commerciales est resté absent ou limité. Dans le PRU du Val d'Argent nord à Argenteuil, les acteurs ont été plus ambitieux en la matière.

On peut d'ailleurs généraliser ce constat à l'échelle nationale et pour toutes les dimensions de la mixité fonctionnelle. 2 % seulement du coût total des PRU sont, en moyenne, consacré au développement économique³. Les montants consacrés au commerce pèsent à peine 0,7 % du montant total des projets de rénovation urbaine et entre 2,5 et 2,7 % des fonds investis par l'Anru d'après des chiffres nationaux⁴. En Île-de-France 67% des investissements ont été consacrés au logement locatif social, 15 % aux aménagements publics et 10 % aux équipements⁵. La fonction habitat a donc été revalorisée dans le PRU1 au détriment de la fonction économique. Le contraire en somme de la mixité fonctionnelle affichée dans les textes !

Une concurrence pour le foncier entre fonction résidentielle et fonction économique

Cette marginalisation des interventions en faveur de l'économique s'explique d'abord par la concurrence pour le foncier et par la priorité donnée à la construction de logements dans le cadre du PRU. Pourtant le manque de disponibilité foncière et immobilière était antérieur au PRU et déjà repéré dans les ZFU. Il a freiné l'implantation d'activités économiques dès le début des années 2000 à Argenteuil, Clichy Montfermeil et Meaux. Face aux demandes d'entrepreneurs à la recherche de locaux dans la ZFU, les collectivités locales laissent généralement jouer les lois du marché. Quelques opérateurs privés et bailleurs sociaux investissent le marché « au coup par coup » mais, dans un tissu contraint et sans vision stratégique ni projet coordonné, la construction de l'offre d'immobilier économique reste très inférieure à la demande locale⁶.

Les projets d'immobiliers économiques réalisés dès la fin des années 1990 dans le cadre de GPU, GPV ou ZFU (plusieurs hôtels d'activités à Clichy-Montfermeil par exemple) ont souvent été regroupés dans des zones dédiées à l'économique (zone industrielle de la Fosse Maussoin à Clichy, parc d'activités intercommunal de la Haute Borne à Clichy, zone industrielle, *retail park* et zone d'activités des Platanes à Meaux). Sur le plan urbain ces zones fonctionnent comme des isolats sans lien avec la ville. Ces projets ont parfois été disséminés dans le tissu urbain banal du quartier, dans des bâtiments *ad hoc* (hôtels d'entreprises, ateliers, bureaux), ou en pied d'immeuble des logements, dans le cadre d'une collaboration avec des bailleurs sociaux ou des opérateurs privés.

Les collectivités locales et les opérateurs immobiliers accordent une attention diverse à l'impact territorial de ces activités économiques. Dans les sites les collectivités n'utilisent pas d'outils de partenariat avec les opérateurs privés du type charte pour influencer sur la sélection des entreprises en ZFU et, par exemple, s'assurer de leurs potentialités d'embauche. Elles font confiance au dispositif de la ZFU qui lie les exonérations fiscales à l'obligation d'embauche d'au moins 1/3 d'habitants des Zus de l'agglomération. Elles prennent aussi peu en compte la dimension « animation urbaine » susceptible d'être générée par l'activité économique, ainsi que les retombées en termes de consommation des salariés sur le territoire.

L'inadéquation entre l'offre et la demande doit être interrogée : à Argenteuil ou à Clichy-Montfermeil, des m² de bureaux ne se commercialisent pas alors que les acteurs économiques ne trouvent pas de locaux adaptés. Elle s'explique par des erreurs de programmation : prix au m² trop élevé, superficies et conceptions inadaptées à la demande. L'image des quartiers, qui évolue lentement, peut aussi être un frein pour des entreprises extérieures.

³ CESE, 2008.

⁴ François Kossman, « Les enjeux des commerces de proximité », in Les Cahiers de Profession Banlieue *Les commerces de proximité dans les quartiers*, juin 2011.

⁵ Au 31/12/2013, enquête livraison Anru.

⁶ Seuls 38 % des artisans franciliens en Zus disposent d'un local d'activité distinct de leur domicile. Cette situation réduit les capacités de structuration de l'entreprise et pose des problèmes de visibilité et de transmission de l'activité. Enquête CMRA ÎdF auprès d'un échantillon de 100 chefs d'entreprises.

La dynamique de création d'entreprises générée par les ZFU n'a donc pas été « appropriée » par les collectivités locales qui considèrent ce dispositif comme un outil fiscal et non comme un levier pour construire un projet stratégique de territoire⁷. Elle est restée peu articulée à la politique de développement économique du territoire.

- A Clichy-sous-Bois et Montfermeil, dans le quartier du Plateau, les difficultés à construire une stratégie de développement économique s'expliquent d'abord par la précarité financière de l'agglomération, par la faiblesse de l'ingénierie au regard des besoins et par l'urgence et l'ampleur des interventions sur les logements privés et publics. En donnant des moyens pour agir sur le logement, le PRU a renforcé la tension sur le foncier au détriment des activités. Mais la politique de développement économique de l'agglomération qui est restée longtemps balbutiante, se construit progressivement depuis quelques années
- A Meaux, dans le quartier Beauval, la ville et la communauté d'agglomération laissent agir des opérateurs privés ou s'appuient sur les bailleurs sociaux. L'objectif ne relève pas d'une volonté de réponse à des besoins exprimés par les acteurs économiques et encore moins du souhait d'introduire de nouvelles fonctions économiques sur le territoire. Le développement économique n'est pas une thématique prioritaire du PRU parce qu'il est pensé et décliné ailleurs, dans les documents de planification (SCOT, PLU) et sur d'autres secteurs, l'ouest de l'agglomération (PAPM) notamment. Les quartiers nord étant d'abord conçus comme pôle de main-d'œuvre, le rôle de la collectivité locale est de faciliter l'accès à l'emploi de ses habitants peu qualifiés.
- A Val d'Argent nord à Argenteuil, le manque de vision pérenne et cohérente sur le devenir du quartier et sur sa place dans l'agglomération explique les difficultés du volet économique du PRU. Tensions dans la gouvernance, poids des contraintes liées à la dalle mais aussi difficultés à concevoir le Val d'Argent comme un quartier « ordinaire » contribuent à la situation actuelle.
- A Tertres et Cuverons à Bagneux, l'analyse met en évidence la synergie logements/équipements/commerces qui contribue à la réalisation d'un pôle mixte nommé « axe de vie ». La fonction économique qui avait été programmée en fin de PRU, a finalement été transférée à l'extérieur du quartier, sur un site mitoyen de 10 ha où s'élabore un projet d'échelle métropolitaine. Ce choix, qui semble légitime du fait de la petite taille du quartier, reporte sur le quartier voisin le pari de la mixité fonctionnelle. L'avenir dira s'il était pertinent ou pas.

Une justification du report du volet économique à la fin du PRU serait la nécessité d'attendre un changement d'image pour attirer les acteurs économiques. Or si les élus souhaitent attirer des entreprises importantes, la réalité du tissu économique local doit aussi être prise en compte : c'est généralement celui d'un territoire pauvre avec une majorité de TPE et d'autoentrepreneurs, dont le profil sociologique est proche de celui des habitants (majorité d'étrangers et d'immigrés, pas ou peu diplômés, avec de faibles ressources financières).

⁷ La genèse du dispositif des ZFU et le fonctionnement de la politique de la ville où le politique prime sur le technique contribuent à l'expliquer. Jane Rasmussen : Quand l'arène politique s'en mêle : la mise en place des zones franches urbaines, in Joseph Fontaine et Patrick Hassentuefel, p. 211/232.

Immobilier d'entreprises et hôtels d'activités (financés hors PRU)	
Source : IAU îdF, B. Guigou	
Argenteuil, Val d'Argent nord: pépinière d'entreprises, l'Ouvre boîte	Argenteuil, Val d'Argent nord : immobilier de bureaux sur la dalle
	
Clichy-Montfermeil, le Plateau : Hôtel d'activités dans la ZAE	Clichy-Montfermeil, le Plateau : Hôtel d'activités dans la ZAE
	

1.2. Une mixité fonctionnelle résidentielle autour de la triade logements, équipements et commerces

Dans les sites étudiés l'articulation entre logements, équipements et commerces dans des polarités mixtes de proximité fonctionne, sous certaines conditions dont celle d'une accessibilité suffisante. C'est donc autour de cette triade logements, équipements et commerces que s'observe une mixité fonctionnelle que nous avons qualifiée de résidentielle. Elle est d'abord au service des « résidents », entendus au sens large de ceux qui habitent le territoire mais aussi ceux qui y travaillent et ceux qui y passent.

Dans ces pôles mixtes, le commerce joue un rôle essentiel. Première activité créée dans les ZFU, il regroupe 23,2 % du total du tissu des entreprises des ZFU⁸. Les acteurs s'accordent sur l'importance de la fonction commerciale et sur son rôle majeur dans le renouveau du quartier où son évolution doit accompagner celle du peuplement et de l'image. Le commerce est donc une bonne entrée pour étudier la mixité fonctionnelle sous l'angle de ses effets urbains.

⁸ Au 31/12/2013, données Urssaf. Les autres activités sont : service aux entreprises (249 établissements actifs soit 19,4 %) ; construction (185 établissements actifs soit 14,4 %) ; activités de services aux personnes (167 établissements actifs soit 13 %). O. Mandon, tome 2, annexe 1.

2. Le commerce dans les quartiers : une équation complexe

« Le développement du commerce de proximité, porteur de lien social et de développement économique, est un des leviers pour améliorer concrètement et durablement les conditions de vie des habitants. », François Lamy, Ministre de la ville.

L'essentiel de l'étude porte sur le commerce⁹ dans les quartiers en rénovation urbaine au travers d'un cadrage sur la fonction commerciale, puis d'une analyse de 4 polarités commerciales : le Val d'Argent nord à Argenteuil, le Plateau à Clichy-Montfermeil et deux pôles commerciaux à Beauval dans les quartiers nord de Meaux : Colbert et la Verrière¹⁰. Le pôle de Tertres et Cuverons à Bagneux n'a pas été étudié car il est encore en phase de projet. Le dernier chapitre, fondé sur des entretiens avec des commerçants, interroge leurs modes de vie et leurs perceptions du quartier.

L'étude s'appuie sur des documents de projet, entretiens auprès d'acteurs et d'une trentaine de commerçants, questionnaires auprès d'habitants (72 au total soit entre 12 et 38 par polarités commerciales) et visites de sites.

2.1. Dès les années 1970, le commerce des grands ensembles connaît déjà des difficultés

Dans les grands ensembles le commerce a été pensé comme un service aux habitants et non comme une activité économique. La conception de l'activité commerciale reposait sur l'idée erronée selon laquelle le grand ensemble fonctionnait comme un isolat, sans lien avec son environnement avec des habitants captifs. La taille des équipements a été établie à partir du nombre d'habitants sans prendre en compte l'offre commerciale extérieure.

Mais cette vision abstraite s'est heurtée d'emblée à la réalité des pratiques. Dès le début des années 1970, les difficultés économiques du commerce des grands ensembles apparaissent avec le développement extrêmement rapide de la grande distribution. Dans la décennie 1970 la construction de centres commerciaux de périphérie provoque une rapide et profonde mutation de l'appareil commercial. Le contexte francilien renforce les difficultés des commerces dans les quartiers en raison de la concurrence due au surdimensionnement de l'équipement commercial des quartiers, et à la densité des centres commerciaux d'Île-de-France par rapport à la province ; de la multiplicité des intervenants, liée à la taille et au potentiel économique de la région ; de l'absence de régulation suffisante de l'offre commerciale (J. Bravo, 1999).

Aujourd'hui le processus de mutation du commerce se poursuit. A l'échelle régionale l'augmentation de l'offre d'espaces commerciaux se poursuit à un rythme très soutenu, faisant planer l'ombre d'une bulle immobilière¹¹. Du côté des quartiers, une étude de l'Epareca (2010) constate que les comportements d'achats ont profondément changé dans la décennie 2000. De moins en moins de personnes sont captives et dépendantes d'une offre commerciale de proximité, en partie du fait du désenclavement des quartiers et de la diffusion de la voiture qui, plus nettement que les transports en commun, accroît les possibilités de choix en matière de consommation.

Selon le Credoc (X. Mordret et al., 2009), « dans les cités, plus nettement qu'ailleurs, se rendre au grand centre commercial régional ou dans un centre-ville est aussi une distraction qui répond au besoin d'évasion de ménages qui ont peu d'occasions de sorties ». Besoin de proximité et besoin d'évasion coexistent et expliquent que « les habitants puissent à la fois réclamer d'avoir sur place plus d'offre commerciale et des services, et préférer, chaque fois qu'ils le peuvent, fréquenter les zones commerciales plus attractives qui sont loin de leur quartier ». Ces études montrent qu'hormis la contrainte budgétaire et les caractéristiques spécifiques de la dimension

⁹ Le terme commerce est employé par commodité pour désigner le commerce et l'artisanat.

¹⁰ Une polarité commerciale est, dans l'étude, un espace qui regroupe des commerces, des équipements publics, des services et qui attire des flux de personnes.

¹¹ C. Delaporte et C. Tarquis, « Surproduction de surfaces commerciales, vers une bulle immobilière ? », Note rapide n° 635, IAU îdF, décembre 2013.

identitaire de la consommation, « il n'y a pas de spécificité très marquée des pratiques de courses alimentaires dans les quartiers Zus »¹².

Ces mutations ont des conséquences sur le commerce des quartiers. L'équipement commercial y est souvent en repli, voire sinistré. « Les deux tiers des Zus disposent d'un équipement commercial. La plupart des centres créés lors de la construction des quartiers d'habitat social ont vu leur activité décliner, pour certains jusqu'à la disparition complète. Les boutiques d'origine ont fermé une à une, remplacées en partie par des commerces dits « ethniques » (boucherie, épicerie, coiffure) ou bien laissant seul le supermarché souvent repris par une enseigne de hard discount. De véritables friches commerciales continuent à accroître l'image sinistrée de ces quartiers » (B. Maresca et al., 2000).

2.2 Les enquêtes de l'Epareca confirment l'acuité des problèmes

Deux enquêtes de l'Epareca (2008 et 2010) dressent un état des lieux de l'activité commerciale dans les quartiers prioritaires (195) et supplémentaires (255) de l'Anru¹³. Elles portent principalement sur les polarités commerciales, entendues comme « un ensemble commercial qui présente une unité de fonctionnement et d'usage pour le consommateur ». Ces enquêtes confirment les difficultés de l'activité commerciale dans les Zus : faiblesse de l'offre commerciale et manque de choix pour le consommateur, manque fréquent d'une locomotive alimentaire susceptible d'attirer des flux importants, manque de certains commerces « incontournables », c'est-à-dire utilisés au quotidien par les consommateurs, taux de vacance trop élevé des cellules commerciales. La situation appelle une action publique volontariste.

3. Etude de cas de quatre polarités mixtes

Quelles ont été les interventions menées dans le cadre des PRU pour résoudre les dysfonctionnements commerciaux ? Quels ont été les choix de programmation des fonctions présentes sur le pôle et de localisation des commerces ? Quel bilan les acteurs (collectivité locale, commerçants, usagers) en font-ils ? Quels sont les facteurs d'attractivité de ces pôles et des commerces ?

3.1. Synthèse des 4 projets de pôles

Les 4 polarités étudiées sont très différentes. Deux d'entre elles, Notre dame des Anges à Montfermeil et Colbert dans les quartiers nord de Meaux, sont des pôles commerciaux de proximité démolis puis reconstruits dans le cadre du PRU. Ils compteront à terme 10 à 15 commerces dont une moyenne surface alimentaire, soit entre 30 et 40 emplois privés par pôle. Ils regroupent aussi des services (cabinet médical, antenne du bailleur) et des équipements (halte-garderie, parc et espace culturel et de loisirs). Le pôle NDA a été déplacé pour être localisé sur un carrefour très accessible. Ce n'est pas le cas du pôle Colbert. Les choix urbains et architecturaux sont assez similaires : coques commerciales en rez-de-chaussée d'immeubles social, locatif privé ou en accession (à Colbert), organisation urbaine « classique », stationnement gratuit à durée limitée. La gestion des baux commerciaux est prise en charge par les propriétaires des bâtiments.

La polarité de Val d'Argent nord à Argenteuil est située sur la partie de la dalle qui n'a pas été démolie, à environ 500 mètres de la gare du Transilien. Elle compte une vingtaine de commerces de proximité, dont une moyenne surface alimentaire, soit une cinquantaine d'emplois privés au total. Elle regroupe aussi des services (médicaux, Poste) et des équipements de proximité (centre de loisirs, médiathèque, antenne du commissariat). Le pôle commercial de Val d'Argent nord, qui comptait plus de 70 commerces à l'origine, a été profondément restructuré : démolitions

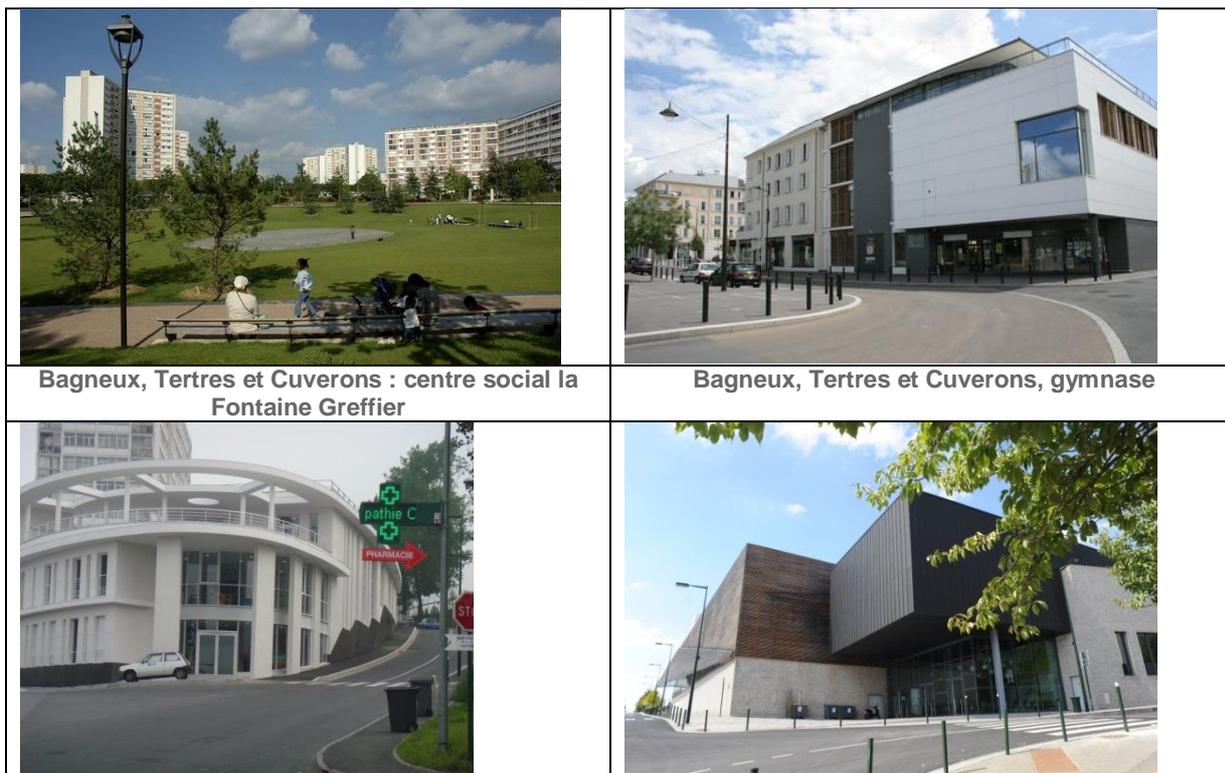
¹² « Pour certaines familles interrogées, ... (les commerces exotiques) occupent une place privilégiée dans l'ensemble des lieux qu'ils fréquentent (...) Par ailleurs les commerces exotiques sont les lieux de référence où l'on rencontre les autres du quartier, où on est vu par les autres du quartier ; ils agissent comme des hauts lieux de construction identitaire, dans un domaine, les pratiques culinaires pour lesquelles l'origine culturelle de la famille imprime une marque importante ». Xavier Mordret, *op. cit.*, p. 59

¹³ Les résultats des enquêtes de 2008 et 2010 ont été publiés sous forme de fiche de présentation du pôle sur le site web de l'Epareca. Deux articles ont été publiés par l'Onzus (2009 et 2011). Une enquête va être lancée en 2015 sur les quartiers éligibles au NPNRU, en l'élargissant aux activités artisanales. Les résultats devront être publiés fin 2015.

et reconstructions des cellules commerciales regroupées en rez-de-chaussée, forte diminution du nombre de commerces, amélioration de l'accessibilité, de la signalétique, des accès et parkings en sous-sol. Le projet, lancé au milieu des années 1990 (Grand Projet Urbain) a été porté par l'Epareca jusqu'à fin 2012, date où le bailleur social les a rachetées à la demande de la ville. En dépit des investissements, la dalle reste un handicap pour le pôle.

Le centre commercial de la Verrière comptait lors de sa construction une cinquantaine de commerces, une enseigne alimentaire de 6000m², une galerie marchande, un pôle de loisirs et un parking de 1 200 places. Situé dans les quartiers nord de Meaux, à 500 mètres du pôle Colbert, il a été restructuré au milieu des années 2000. Les initiatives ont relevé en partie du privé : rachat de la grande surface par Immochan qui y installe une enseigne discount adaptée à la clientèle, démolitions partielles, ouverture d'une galerie marchande et implantation de services de proximité (Poste, Maison de quartier, Maison de la Justice...). A l'extérieur, les travaux ont été pris en charge par le PRU : amélioration du stationnement, des accès et des espaces publics. En 2009, le bilan était positif (une cinquantaine de commerces tous occupés, plusieurs centaines d'emplois) malgré des inquiétudes sur la forte concurrence de pôles commerciaux existants ou en projet à l'ouest de l'agglomération. Fin 2014, il était, de l'avis de la commune et des commerçants interviewés, mitigé : dysfonctionnements de gestion, complexité du statut de la copropriété, urbanisme peu qualitatif, manque de diversité de l'offre commerciale, fermeture des commerces de la galerie et départ annoncé de la grande surface vers le futur pôle commercial de l'ouest du Pays de Meaux. Dans le cadre du NPNRU, la ville projette d'accompagner une transformation en profondeur de la Verrière vers un pôle plus qualitatif et de petite taille.

Des équipements neufs (financés en partie ou en totalité dans le cadre du PRU)	
<i>Source : IAU îdF, B. Guigou, sauf mention contraire</i>	
Argenteuil, Val d'Argent nord : mail Stendhal et groupe scolaire en contrebas de la dalle	Argenteuil, Val d'Argent nord: centre de loisirs
	
Clichy-Montfermeil, le Plateau : crèche	Clichy-Montfermeil, le Plateau : commissariat de police. <i>Source : F. Bulle Architecture</i>
	
Meaux, Beauval, pôle Colbert : parc Chenonceau. <i>Source : IAU îdF</i>	Meaux, Beauval, pôle Colbert : espace la Caravelle. <i>Source : Anru</i>



3.2. Les facteurs urbains et architecturaux d'attractivité du commerce

Les études de cas confirment les « fondamentaux » du commerce qui font consensus chez les professionnels spécialisés dans la sphère commerciale : bureaux d'études, programmistes, aménageurs, promoteurs, Epareca.

L'enjeu de l'accessibilité

Sur le plan urbain, une très bonne visibilité, visibilité et accessibilité notamment en voiture sont des facteurs d'attractivité. L'essentiel de l'attractivité de la place Notre-Dame des Anges (NDA) à Montfermeil est due à sa localisation sur des flux routiers, à ses facilités de stationnement (parking gratuit) et à sa forte visibilité qui suscite des « achats d'opportunité »¹⁴. Relocaliser un pôle commercial aux croisements de flux peut être très positif en termes d'accessibilité tout en facilitant le changement d'image. *A contrario* les difficultés économiques des commerces du Val d'Argent à Argenteuil sont en grande partie liées au manque d'accessibilité de la dalle (absence de flux routiers, problèmes de livraisons, d'accès des personnes à mobilité réduite...).

Un autre critère, dans un contexte francilien de plus en plus concurrentiel, est l'existence d'une aire de chalandise suffisante. Les pôles qui tirent leur épingle du jeu sont ceux qui jouent la complémentarité avec l'environnement. Une bonne organisation spatiale de l'offre commerciale (« merchandising ») est aussi un élément important.

Des marchés très attractifs, espaces d'échanges économiques et sociaux

Dans les trois quartiers il y a un gros marché de plein-vent, mitoyen ou proche des polarités. Ces marchés contribuent à l'attractivité commerciale des pôles voisins, drainent des flux de populations importants et génèrent des emplois (plusieurs dizaines voire centaines). Ce sont aussi des lieux importants de sociabilité et de mixité. Ces marchés populaires et « de bonnes affaires » proposent de nombreux produits « ethniques » : épices, boucherie halal, vêtements orientaux, tissus pakistanais... Ils attirent une population majoritairement maghrébine, bien au-delà des frontières communales, voire départementales. Ils fonctionnent très bien même s'ils

¹⁴ A l'horizon 2019 la place NDA sera de plus desservie par une station du tramway T4, à mi-chemin du secteur central du plateau et du centre-ville de Montfermeil.

gènèrent des nuisances. Ils constituent pour les résidents un lieu de sociabilité majeure et un moment fort de mixité hommes/femmes dans l'espace public.

<p>4 pôles mixtes neufs ou rénovés- <i>Source : IAU îdF, B. Guigou, sauf mention contraire</i></p>	
<p>Argenteuil, Val d'Argent nord : restaurant sur la dalle. <i>Source : IAU îdF, E. Charron</i></p>	<p>Argenteuil, Val d'Argent nord : rue commerçante sur la dalle. <i>Source : IAU îdF, E. Charron</i></p>
	
<p>Clichy-Montfermeil, le Plateau : place Notre-Dame des Anges</p>	<p>Clichy-Montfermeil, le Plateau : centre commercial Anatole France à démolir</p>
	
<p>Meaux, pôle Colbert : logements et commerces</p>	<p>Meaux, pôle Colbert : moyenne surface alimentaire</p>
	
<p>Meaux, la Verrière : la galerie marchande <i>Source : IAU îdF, E. Charron</i></p>	<p>Meaux, la Verrière : le parking rénové</p>
	

3.3. L'importance d'une propriété unique et d'une gestion coordonnée

La propriété unique facilite le fonctionnement et la gestion du pôle commercial.

La sûreté du site, la qualité de la gestion et l'ambiance (propreté, tranquillité) sont aussi des critères importants pour les acteurs et les habitants souvent inquiets de l'évolution possible du site. Une gestion coordonnée du pôle¹⁵ est un gage de bon fonctionnement. Les questionnaires auprès des habitants montrent aussi l'importance que ces derniers accordent à une gestion rapprochée et adaptée des espaces, à une présence des acteurs sur le site, à une régulation des règles de fonctionnement dans ces espaces. La création de poste de chargé de mission commerces dans les communes a pour objectif de renforcer cette coordination en développant un partenariat avec les acteurs du territoire et en instaurant une relation de proximité avec les commerçants. Mais la conception du rôle diffère d'une commune à l'autre, allant de l'animation du tissu commercial à une démarche plus ambitieuse de mise en réseau des commerçants et artisans, de travail amont pour répondre aux demandes d'installation dans des locaux adaptés, de repérage des porteurs de projets, de coordination des interventions des acteurs (urbanistes, promoteurs, bailleurs sociaux, services de la ville, commerçants...) et de structuration de la politique commerciale de la commune (hiérarchisation des pôles).

3.4. L'importance d'une offre commerciale adaptée

Celle-ci doit être adaptée à la zone de chalandise. Elle doit aussi être adaptée aux attentes des clients en termes de coûts, de services, d'accueil, ce qui n'est pas toujours le cas. La qualité de l'offre commerciale dépend beaucoup des commerçants, de leur savoir-faire, de leurs compétences, de leurs capacités à s'adapter... Soutenir l'acquisition de ces capacités est un enjeu important.

3.5. Le rôle des équipements

Les équipements sont aussi utilisés pour renforcer une diversité de fonctions dans des pôles mixtes.

A Bagneux, des logements, des équipements dont certains à vocation communale, des espaces publics et un petit pôle de commerces sont programmés en lien les uns avec les autres, sur une rue qui a vocation à devenir un lieu de vie du quartier. Cette mixité fonctionnelle doit répondre aux besoins de proximité des habitants et attirer, *via* une offre d'équipements et commerce attractive et située sur un axe routier fréquenté, des flux extérieurs. A Colbert l'espace Caravelle implanté dans le pôle Colbert joue aussi ce double rôle de proximité et d'attractivité vis-à-vis de l'extérieur (40 % des adhérents de l'espace culturel et de loisirs n'habitent pas les quartiers nord). A la Verrière des services de proximité ont été implantés dans la galerie marchande du pôle commercial. Sur la dalle d'Argenteuil les équipements de proximité sont nombreux mais ont rarement été mentionnés comme un élément d'attractivité par les habitants questionnés. Mais dans ces sites, il n'y a pas de bilan systématique sur leur fréquentation et sur la façon dont ils contribuent ou pas à l'animation, aux flux, à l'attractivité des commerces.

3.6. Les points de vue des usagers

Les points de vue des résidents confirment l'importance des facteurs urbains. Ces derniers apprécient davantage les pôles reconstruits que ceux qui sont réhabilités. Le constat peut être généralisé selon l'Epareca pour qui la reconstruction contribue plus profondément au changement d'image qu'une réhabilitation même lourde. Dans les polarités reconstruites (place Notre-Dame des Anges à Montfermeil et pôle Colbert à Meaux), les interviewés jugent les nouveaux espaces agréables, bien aménagés, bien entretenus. La majorité apprécie la qualité architecturale et urbaine et le caractère fonctionnel du pôle, avec un bémol à Colbert où le stationnement est jugé insuffisant. Plus généralement les interviewés ont, pour la majorité, une appréciation positive des changements et de la nouvelle image du quartier. Dans les quartiers nord d'Argenteuil et à la Verrière à Meaux, la tonalité est plus critique.

¹⁵ Par gestion coordonnée, nous entendons une coordination des modalités d'interventions des acteurs du site (collectivité locale, gestionnaire, commerçants) sur la propreté et l'entretien des espaces, la sécurité, l'animation, la communication.

Les études de cas confirment que les pratiques commerciales des habitants ne s'arrêtent ni aux frontières du quartier, ni de la commune. L'offre commerciale est abondante et les habitants l'utilisent. Ils sont, pour la très grande majorité, mobiles. Elles montrent aussi que ces pôles sont perçus comme des espaces de proximité, rendant des services de proximité. Pour les habitants la centralité est ailleurs. La présence d'équipements nombreux et denses peut être appréciée mais elle ne suffit pas, à elle seule, à créer de la centralité.

Sociabilité dans les pôles mixtes

L'implantation de commerces, services et équipements génèrent des flux qui contribuent à animer le quartier, avec une intensité différente selon les saisons et les temps de la journée. Les niveaux de sociabilité sont contrastés sans qu'il y ait de lien avec la qualité urbaine ou l'appréciation des espaces par les usagers. Ces derniers pensent que le commerce doit renforcer l'animation du quartier et contribuer à « la vie de la cité » mais ils ne considèrent pas, sauf exception, que les commerçants jouent un rôle majeur dans leurs relations. Les résidents ont assez peu à dire sur les commerçants et les commerces sur lesquels ils tiennent un discours pragmatique. Ils en attendent d'abord un service de qualité, des prix attractifs, une large gamme de choix. Ce qui n'empêche pas d'avoir de bonnes relations avec des commerçants !

C'est à la Verrière à Meaux et sur la dalle des quartiers nord d'Argenteuil que les pratiques de sociabilité sont les plus denses. Ces pôles sont pourtant les moins qualitatifs sur le plan architectural et urbain, y compris de l'avis des usagers. Elles s'organisent par classes d'âges, notamment autour des flux d'élèves, de jeunes adultes, de mères de familles, de personnes âgées, et par genre. La fréquentation de certains espaces publics et certains commerces est très différenciée selon le genre. Les terrasses de café dans la galerie de la Verrière, le bar tabac PMU sur la dalle, la plupart des commerces du centre commercial A. France à Clichy sont de fait des espaces masculins, évités par les femmes. Le soir et la nuit c'est l'ensemble de la dalle que plusieurs interviewées évitent de fréquenter. Ce phénomène de « main mise » de certains espaces par les hommes est perçu, par exemple à Anatole France à Clichy-sous-Bois, comme un problème sur lequel l'action publique doit travailler. Les commerces ont aussi un rôle important à jouer pour favoriser la présence des femmes dans les espaces publics.

Tableau : Avis des usagers sur les 4 pôles mixtes (exploitation des questionnaires)

	NDA – Montfermeil	Pôle Colbert - Meaux	La Verrière - Meaux	Val d'Argent nord, la dalle- Argenteuil
Satisfaction globale sur le pôle	Forte	Forte	Mitigée, sauf sur l'accessibilité et le côté pratique qui sont plébiscités	Plutôt bonne,
Satisfaction sur la gestion et la tranquillité du pôle	Forte	Bonne	Faible	Faible, critiques sur la propreté, l'entretien insuffisant, la faible visibilité policière
Sociabilités dans le pôle	Très limitées Mais 1 ^{er} tranche livrée seulement en 2012	Assez limitées. Mais place comme lieu d'interconnaissance, de passage piétons et voitures	Nombreuses et diverses, espace d'interconnaissance, aussi fréquenté de manière quotidienne	Nombreuses, espace de coprésence mixte, lieu de passage et de rencontres
Perceptions des usagers : synthèse	Perçu comme un lieu de passage, plus que de rencontres et comme un carrefour routier	Conçu comme un lieu de convergence des flux piétons (écoles, parc, centre socio-culturel, commerces) et automobiles.	Absence de visibilité des travaux. Galerie couverte facilite les échanges et l'installation en terrasse (hommes/immigrés)	Perçu comme un lieu protégé des voitures et plutôt agréable, concentration de commerces et équipements facilite les échanges

3.7 L'enjeu de la commercialisation

Dans les sites reconstruits, la programmation commerciale est le résultat d'un compromis entre des logiques et intérêts divers, voire divergents. Elle est en général préparée et négociée entre l'aménageur, le promoteur et le futur gestionnaire des espaces commerciaux. Elle est ensuite négociée et validée par la ville, et notamment par le maire et les élus, dont la logique est plus

politique puisqu'il souhaite généralement une « montée en gamme » des commerces mais peuvent aussi considérer qu'il est important de conserver tel ou tel commerçant, parfois contre l'avis des autres acteurs.

La commercialisation des cellules fait aussi l'objet de négociations entre acteurs et les configurations (intérêts, objectifs, rapports de force) varient selon les sites. Trois configurations peuvent être identifiées :

- La décision peut reposer sur un consensus entre les deux principaux acteurs (collectivité locale et opérateur public) qui partagent une vision commune du type de commerces à attirer et ont des intérêts communs dans le devenir du quartier. C'est le cas à Notre dame des Anges où l'orientation a été d'accompagner le changement d'image du quartier avec des commerces plus « haut de gamme » pour une clientèle extérieure et/ou plus aisée. Le pari est aussi de capter une partie des ménages du quartier. Dans ce cas de figure, l'objectif de banalisation est à la fois urbain, sociologique et économique (mise aux normes).
- La commercialisation peut relever davantage de logiques opportunistes et entraîner des choix dont la viabilité économique n'est pas assurée ou qui dégradent l'attractivité commerciale du site. C'est par exemple le cas à Colbert où l'installation de trois banques répond à des critères de sécurisation et de rentabilité des loyers mais ne répond ni aux attentes des commerçants ni à celles des usagers du pôle. C'est aussi le cas au Val d'Argent nord à Argenteuil et à la Verrière à Meaux où la gestion de l'offre commerciale répond à des critères de court terme qui peuvent aller à l'encontre de l'attractivité globale du pôle (par manque de diversification et de complémentarité entre commerces ou par une sélection des commerçants qui s'avèrent finalement peu judicieuse). Cette situation, d'autant plus fréquente que la commercialisation est difficile, peut s'expliquer par différents facteurs : flou des orientations en matière de programmation commerciale et d'attentes sur le rôle que les commerces doivent jouer dans le quartier, intérêts divergents et tensions entre la commune et les opérateurs, désintérêt de la collectivité pour cette phase du projet, logiques clientélistes...

Cette programmation influe sur la qualité de l'offre commerciale et sur la confiance des commerçants dans les acteurs en charge du commerce et dans le devenir du pôle commercial.

4. Commercer dans le quartier

Ce dernier chapitre interroge les modes de vie des commerçants : y va-t-il une spécificité dans les quartiers étudiés ? Il analyse les avantages et inconvénients du quartier pour les commerçants. Il s'appuie sur 27 entretiens menés dans les 4 polarités. La grande majorité sont des commerçants indépendants mais 5 d'entre eux sont des salariés (des moyennes surfaces alimentaires et de boutiques tenues de la Verrière à Meaux). Le corpus compte 14 femmes et 13 hommes, la classe d'âge la plus nombreuse est celle des 30/40 ans (17), puis celle des plus de 50 ans (7), 2 interviewés ont une vingtaine d'année. Plus d'un tiers des interviewées travaille dans le quartier depuis moins de 3 ans, 9 depuis 3 à 10 ans et 6 depuis plus de 10 ans.

4.1 Les motivations à l'installation : trois profils

Les entretiens montrent que les motifs de l'installation sont divers, à l'image des caractéristiques sociologiques et des trajectoires des commerçants interviewés.

Etre originaire du quartier est, pour une petite minorité, une des raisons de l'installation. Elle rend plus facile l'ouverture tardive, le fort investissement en temps passé dans la boutique et la mobilisation, assez fréquente dans ce type d'activité, de la famille. Mais seule une minorité (6) travaille et vit dans le quartier, les autres vivent ailleurs dans la commune (5) ou dans une autre commune (11). La proximité domicile/ travail a été un critère de choix pour plusieurs

commerçants, particulièrement pour des femmes, même diplômées¹⁶. Les entretiens montrent que le choix du lieu d'installation relève, au moins en partie, d'une démarche rationnelle : coût du loyer, appréciation de la concurrence, de l'aire de chalandise, de l'accessibilité, de l'attractivité du quartier.

Mais les arguments économiquement rationnels à l'installation sont plus ou moins développés selon le niveau de diplôme, le capital social et culturel et l'expérience commerciale. Or ces ressources sont très inégalement réparties.

Pour ceux qui sont aujourd'hui confrontés à des difficultés économiques, la rationalité de la décision semble à posteriori difficile à justifier. C'est plus souvent le cas des commerçants non artisans pour qui aucune qualification et aucun diplôme n'est requis : épiciers, primeurs, marchands de vêtements... Les dix commerçants non artisans de notre corpus sont en grande majorité non diplômés et souvent étrangers ou immigrés. Ils sont confrontés aux situations économiques les plus précaires, à des processus de « prolétarianisation » même lorsqu'ils sont installés depuis plusieurs années dans leur commerce et le quartier et bénéficient donc a priori d'une expérience professionnelle et de compétences en matière commerciale. Ils sont surtout présents à la Verrière (Meaux) et sur la dalle d'Argenteuil. Pour eux l'installation est souvent liée à la saisie d'une opportunité, la possibilité d'acheter ou de louer un local à un prix intéressant, de suivre un membre de la famille ou, cas de figure fréquent pour les commerçants immigrés, à l'inscription dans une culture entrepreneuriale et commerçante. Les liens entre petit commerce, entrepreneuriat et immigration ont été décrits dans la recherche anglo-saxonne et française¹⁷.

A l'opposé certains commerçants et professions libérales, près du tiers, ont un niveau baccalauréat ou diplôme de bac+3 ou plus. Ce sont en majorité des professionnels de santé, pharmaciens, kinésithérapeutes, opticiens, ou des personnes comme ce gérant de moyenne surface d'une cinquantaine d'années qui est titulaire d'un bac+5 scientifique mais a connu une trajectoire descendante. Pour eux le choix du quartier repose davantage sur une analyse objectivée de la situation : accessibilité, qualité des locaux, coût de l'immobilier, exonérations fiscales en ZFU.

Un autre tiers des entretiens (9) est composé d'artisans commerçants qui gèrent leur commerce et ont été amenés après le CAP à passer un Brevet professionnel obligatoire (coiffeur, boulanger, esthéticienne, boucher...). Leurs caractéristiques sociologiques, les raisons de leur installation sont plus hétérogènes. Mais tous disposent de savoir-faire et de qualifications et ont eu besoin d'un investissement en matériel lors de leur installation.

Contrairement à notre hypothèse initiale, la connaissance du quartier et des réseaux a rarement été la cause principale d'installation. Certains vivent d'ailleurs le fait d'être à la fois résident et commerçant comme un handicap. La trop grande proximité avec des clients qui sont aussi des voisins, des amis ou de la famille, d'éventuelles pressions sur la base de relations d'interconnaissance ou communautaires seraient des risques encourus par les résidents. Plusieurs des commerçants manifestent, en effet, une volonté de « mise à distance » du quartier. Mais là encore le vécu est différent. Certains voient comme un avantage le fait de travailler et habiter dans le même quartier, d'y avoir des réseaux professionnels et de voisinage.

Etre issu du quartier est-il la clé de la réussite pour être accepté dans le quartier et pour bien fonctionner ? Dans les 4 polarités, des commerçants qui n'avaient de lien ni avec le quartier ni avec la commune réussissent leur implantation. Ce cas de figure est plus fréquent dans les pôles neufs où la démolition a entraîné un renouvellement des commerçants et où les acteurs (collectivité, bailleurs, opérateurs privés, commercialisateurs) ont facilité l'installation de candidats connus mais pas nécessairement issus de la commune. La démolition/ reconstruction est l'opportunité d'attirer des profils plus diversifiés et d'élargir la gamme de l'offre commerciale avec un positionnement moins populaire et moins « quartier » (esthéticienne, coiffeuse,

¹⁶ La part des femmes chefs d'entreprise dans les opérations commerciales restructurées est de 21 % en 2013, enquête Epareca transmise par l'Epareca, direction des études.

¹⁷ Voir notamment Dalila Berbagui, « Commerce et petite entreprise étrangère dans la ville (1982-2006) », *Ethnologie française*, 2005/1, vol.35, p. 109/115.

boulangère/pâtisseries, primeurs). Mais ces commerçants connaissent généralement les quartiers et communes populaires de banlieue.

En revanche dans les polarités commerciales non rénovées et dégradées, les commerçants sont plus fortement impliqués dans des réseaux relationnels locaux et plus souvent assignés à résidence, ne serait-ce que parce qu'il est plus difficile de vendre le fonds de commerce.

4.2. Figures de commerçants : diversité des profils, inégalités des situations socio-économiques

Un des enseignements de l'enquête auprès des commerçants est la très forte diversité de leurs modes de vie et de leur situation matérielle. On peut même parler de fortes inégalités entre commerçants¹⁸.

Lors des entretiens un nombre important de commerçants se sont plaints de la faible rentabilité de leur commerce et de leurs difficultés économiques. La pauvreté des clients se répercute sur les commerçants qui ont, pour une partie d'entre eux, des difficultés à « joindre les deux bouts », se retrouvent « sur le fil du rasoir » et dans une grande précarité. Alors ces commerçants précaires « se débrouillent », ils ne comptent pas leurs heures, diversifient leurs sources de revenus (livraison de colis, photocopies, retouche), adaptent leur offre à la demande, baissent leurs prix quand ils le peuvent, acceptent de faire crédit, s'appuient sur des réseaux d'entraide pour minimiser leurs coûts (par exemple pour l'approvisionnement). Mais le quotidien n'en reste pas moins difficile.

Il l'est particulièrement pour des épiceries ou pour des boutiques de mode de la Verrière qui subissent de plein fouet la concurrence (5 ou 6 boutiques de mode à la Verrière en 2014 contre 1 en 2002 et des moyennes surfaces telles que Kiabi, Babou, la Halle aux chaussures dans le *retail park* voisin ou Décathlon dans la zone industrielle). Malgré leurs efforts, ces boutiques n'ont à peu près aucune chance de concurrencer les moyennes et grandes surfaces à proximité. Il l'est aussi pour les épiceries qui répondent moins à la demande actuelle des habitants des quartiers qui consomment proportionnellement plus de produits frais transformables que le reste de la population¹⁹. Ces commerçants, généralement non qualifiés et dont les ressources sont faibles, ont un mode de vie particulièrement précaire, précarité qui est bien une singularité du quartier.

Le quotidien est plus facile pour certains commerçants qui se disent globalement satisfaits de leur situation. Ce sont souvent (mais pas toujours) des professionnels de santé (pharmacie, opticien, kinésithérapeutes), des boulangers, des coiffeurs, une auto-école...

Certains commerçants attirent des flux de clientèle importants dont bénéficient l'ensemble du pôle. Traditionnellement les moyennes surfaces alimentaires jouaient ce rôle de locomotive, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui. Elles sont en effet confrontées à d'importantes difficultés : faiblesse du « panier de la ménagère », qui est de l'ordre de 7€ en moyenne dans les Franprix de Val d'Argent nord et de Colbert ; insécurité réelle et perçue ; difficultés de recrutement des gérants qui sont des indépendants affiliés ou franchisés et non plus des salariés de l'enseigne. Ces moyennes surfaces continuent à être perçues comme indispensables, notamment en raison des services qu'elles rendent aux habitants, mais elles sont fragilisées.

La plus-value des petits commerçants et artisans les plus attractifs est dans la qualité et le choix des produits vendus, dans l'adaptation de l'offre à la demande, dans le service à la clientèle. Le succès des boulangeries de NDA et Colbert s'explique d'abord par la qualité du pain dont la renommée dépasse les frontières de la commune, celui d'un opticien de NDA par la qualité du conseil et par des tarifs permettant une prise en charge optimale par la protection sociale, celui d'une auto-école par son implantation locale et des prix adaptés ; celui d'un cabinet de kinésithérapeutes par le positionnement adapté à une clientèle féminine et par la qualité relationnelle. D'une façon générale, l'équilibre économique est facilité pour les services qui font

¹⁸ Il est probable que certains commerçants aient minimisé leurs ressources. Des décalages ont pu être observés entre les informations obtenues dans les entretiens et les chiffres d'affaires disponibles via la source Altares. Dans le centre Anatole France à Clichy-sous-Bois, une enquête du bureau d'études Objectif Ville (2009) montre de fortes inégalités dans les chiffres d'affaires des commerçants. Contrairement à ce que l'on pourrait penser au vu de la dégradation de ce centre commercial, certains ont des chiffres d'affaires très élevés (1,2M€HT), d'autres très faibles (41 000€HT). Le chiffre moyen est de 325 000€HT, soit 3 079€ HT/m².

¹⁹ Epareca (2010), transmis par l'Epareca.

l'objet d'une prise en charge par la protection sociale ou d'aides des pouvoirs publics (permis de conduire). Si nous n'avons pas identifié d'innovations majeures dans les services aux habitants ou les modes de commercialisation, les principales évolutions sont dues à l'augmentation de commerces « spécialisés » comme les boucheries halal qui s'est considérablement développée car elle s'adresse dans ces quartiers à plus de 80% des consommateurs alors que l'offre non halal ne s'adresse qu'à 35% du marché²⁰.

La qualité relationnelle des commerçants n'est pas identique. Certains commerçants sont « socialement morts » par rapport à la vie du quartier²¹. D'autres ont des qualités relationnelles et jouent un rôle important dans la sociabilité locale, ils créent de l'animation, des relations, du lien social, comme cette coiffeuse dont le salon ouvert depuis des années est un lieu d'échanges pour des femmes du quartier. Ils peuvent « donner du sens à la rue », selon l'expression de Daniel Miller. Certains ont un aussi un rôle social : pharmaciens qui conseillent, orientent, aident sur des questions de santé mais aussi administratives ou petit épicier pratiquant le crédit.

4.3. Avantages et inconvénients du quartier pour les commerçants

Quels sont les avantages et inconvénients à travailler dans un quartier populaire en rénovation urbaine et dans un pôle mixte ? Les points de vue sont très différents selon que les commerçants sont implantés dans un pôle mixte reconstruit (NDA et Colbert), restructuré en profondeur (la dalle) ou rénové (la Verrière).

Avantages du quartier

Le premier avantage est celui du coût attractif de l'offre immobilière, les loyers étant généralement inférieurs à la moyenne de la commune. Le coût du loyer est souvent cité comme une des raisons, parmi d'autres de l'installation dans le quartier. Dans les sites neufs, les acteurs publics mettent généralement en place une politique de loyers spécifiques, inférieure au prix du marché et progressive pour faciliter l'installation. La rénovation peut aussi conduire, ce que déplorent certains commerçants installés de longue date, à une augmentation du loyer.

L'autre avantage, dans les pôles mixtes reconstruits, est de bénéficier d'une offre immobilière de qualité. L'offre immobilière apparemment vétuste est appréciée à la Verrière en raison d'un rapport qualité/prix jugé favorable et de son caractère fonctionnel.

Les exonérations liées à l'implantation en ZFU ont parfois été un argument. Elles sont généralement davantage perçues comme un « plus » que comme un facteur décisif.

L'accessibilité et la visibilité des commerces sont aussi appréciées dans 3 des 4 pôles étudiés. L'argument central est la facilité d'accès en voiture et l'offre gratuite de stationnement. *A contrario* les problèmes d'accessibilité pour les clients et les livraisons sont soulignés de façon récurrente par les commerçants de la dalle d'Argenteuil.

D'une façon générale les commerçants apprécient les changements apportés par le PRU : amélioration de l'image, restructuration urbaine, et souhaitent une diversification du peuplement.

L'implication politique et technique des acteurs, collectivité et opérateurs privés ou publics, est aussi un élément important. Dans 2 des sites cette implication est soulignée et appréciée. *A contrario* elle est perçue comme faisant défaut à Argenteuil et à la Verrière à Meaux.

Les avantages du quartier sont aussi, pour presque tous les interviewés, la « bonne ambiance » du quartier, une convivialité et une forme de « gentillesse » des gens. C'est un élément important de l'appréciation du quartier dans 3 sites sur 4 (c'est moins souvent le cas à la Verrière où le vécu est plus contrasté) où commerçants et professions libérales sont immergés dans le quartier en contact fréquent avec les habitants. La diversité de composition sociale du quartier et des trajectoires de vie des habitants (importance de l'immigration, diversité culturelle, religieuse, dans le rapport au travail) contribue aussi pour les commerçants à une singularité du quartier.

²⁰ Epareca. *Le marché halal est florissant, il pèse 632Mds de dollars par an et représente 17% de l'industrie alimentaire mondiale.* Florence Bergeaud-Blackler, « Islamiser l'alimentation », *Génèses* 89, décembre 2012

²¹ Daniel Miller, « Une rue du nord de Londres », in *Ethnologie française*, 2005/2, vol. 25, p. 17/26.

Inconvénients du quartier

Là encore, les points de vue diffèrent selon les polarités et les commerçants.

Les commerçants qui arrivent de l'extérieur et se sont récemment installés dans le quartier étaient soucieux de l'effet de son image négative sur leur clientèle et parfois inquiets pour leur propre sécurité. Ceux que nous avons interviewés sont aujourd'hui rassurés et trouvent le quartier tranquille. En revanche rassurer la clientèle est plus délicat et peut prendre plus de temps. C'est l'attachement au commerçant et au commerce qui, dans plusieurs cas, conduit la clientèle à dépasser ses réticences.

Dans les 4 sites, les questions de sécurité entendues au sens large (dégradations, violences physiques et verbales, paiements frauduleux, attroupements, cambriolages, vols à main armée...) ne sont pas apparues comme un problème majeur sauf exceptions²². L'exception concerne certains commerces de la dalle d'Argenteuil (Franprix, tabac PMU), comme en témoigne aussi la lecture de la presse locale. Et pourtant les autres commerçants de la dalle d'Argenteuil interviewés se sentent très majoritairement en sécurité.

Des dysfonctionnements sont pourtant relevés par certains qui déplorent des pratiques de vente à la sauvette les jours de marché, des « incivilités » ou de « mauvaises fréquentations » du quartier (jeunes qui stationnent devant des commerces, tags, trafic de drogue). L'absence de régulation, en dépit de la présence d'une annexe du commissariat, est soulignée sur la dalle d'Argenteuil et à la Verrière.

Etre commerçant dans un quartier en rénovation urbaine c'est vivre plusieurs années dans un quartier en travaux, subir des nuisances liées au chantier, la décroissance, même provisoire, de la population qui a un impact négatif sur leur chiffre d'affaires. La mise en œuvre du PRU impacte fortement le marché potentiel pour les commerçants²³.

L'offre commerciale, qui est un élément décisif pour l'attractivité du pôle, dépend des actions individuelles des commerçants (choix des produits, qualité des devantures, du service...) mais aussi de l'organisation collective du pôle (règlement, charte, gestion...). A Val d'Argent nord à Argenteuil et à la Verrière à Meaux, la qualité de l'offre de certains commerces est faible et dégrade celle de l'ensemble du pôle (horaires irréguliers et non harmonisés, manque de mise en valeur des produits et des locaux). Les commerçants déplorent alors un manque de professionnalisme dans la gestion de l'offre et un manque d'écoute de la part de la maîtrise d'ouvrage du projet et/ou des élus.

La nécessité d'une animation commerciale et d'une coordination entre commerçants et autres acteurs influant sur le fonctionnement commercial (urbaniste, gestionnaire, police, développeurs...) est aujourd'hui pointée comme un des éléments de réussite d'un projet par l'Epareca. La création d'un poste de chargé de mission commerce et artisanat est une manière d'y contribuer, à condition qu'il travaille dans les quartiers et pas uniquement en faveur du centre-ville, comme cela est très souvent le cas.

4.4. Construire du collectif

Les commerçants indépendants sont peu organisés collectivement. Le modèle classique de l'association de commerçants avec adhésion individuelle et soutien de la collectivité peine à fonctionner. La seule association de commerçants qui fonctionne tant bien que mal, grâce à l'investissement de sa présidente, est celle de la place Colbert à Meaux. Elle réalise des animations (concert, marché de Noël)²⁴. La situation peut être résumée par la déclaration laconique d'un commerçant du quartier de la Noue Caillet à Bondy : « l'association n'a pas été dissoute mais je n'ai plus d'adhérent. Je suis l'unique représentant »²⁵.

²² A l'échelle de la région, il y a eu en 2012, un total de 833 vols à main armée et 7 529 cambriolages. D'après les chiffres de la CCIP, il n'y a pas d'augmentation des agressions depuis 2007 mais celles-ci deviendraient plus violentes. Les situations sont aussi très différentes d'un quartier en politique de la ville à l'autre. CCIP, Commerçants et insécurité : comment faire ? 20 propositions, rapport de M. Benezet, 16 mai 2013.

²³ 100 logements représentent 40 à 50 000€ de CA pour un commerçant. Données transmises par l'Epareca.

²⁴ L'Association bénéficie de l'appui de la mairie et de l'espace Caravelle.

²⁵ Marine Zylbersztejn, Le commerce de proximité en ZFU, mémoire de Master de l'IFU, sous la direction de Emre Korsu, 2014.

Parmi les raisons avancées dans les entretiens ont été mentionnés les relations de rivalité et concurrence entre commerçants, le manque de disponibilité pour s'impliquer dans des actions collectives, une défiance vis-à-vis de ceux qui pourraient « profiter de l'investissement sans s'investir eux-mêmes » ou vis-à-vis des organisations collectives (« ça ne sert à rien»). La majorité regrette toutefois l'absence d'associations dynamiques.

Pourtant d'autres formes de relations moins institutionnalisées, interindividuelles ou collectives, sont observables. Elles se traduisent par de l'entraide et des solidarités, nous avons pu en relever des exemples sans pouvoir en identifier l'ampleur mais aussi par des rumeurs, des conflits ou tensions. Les réseaux sont aussi fondés sur une même appartenance culturelle, religieuse, géographique, qui permet une solidarité pour l'embauche, le crédit ou la logistique... Des initiatives de création de réseaux, par exemple entre professionnels de santé à Val d'Argent nord, ont pu être observées.

Conclusion

Cette étude traite de la mixité fonctionnelle dans les quartiers en rénovation urbaine au travers d'un bilan transversal puis sous l'angle de l'apport des commerces.

Le commerce contribue à une mixité fonctionnelle que nous avons qualifiée de résidentielle car elle est fortement liée à l'habitat et s'appuie sur les revenus des résidents et sur des arguments principalement urbains et sociaux. Elle répond aux attentes de proximité et de services des habitants. Dans les pôles mixtes étudiés elle repose sur une offre commerciale, de services et d'équipements, dont la combinaison génère des flux et participe à l'animation du quartier. L'étude montre que le commerce est potentiellement un levier efficace de transformation urbaine et qu'il peut contribuer, sous conditions dont celle d'accessibilité, à renforcer ou à créer les polarités et à changer l'image du quartier. Dans les trois gros quartiers observés l'intervention s'est déroulée sur une vingtaine d'années et appuyée sur le PRU et sur des dispositifs antérieurs (GPU, GPV, ZFU). Elle a rendu possible des interventions souvent lourdes et complexes sur des pôles commerciaux existants (démolitions/reconstructions ou restructurations), interventions qui n'auraient pas été possibles sans subvention publique et sans l'apport d'une ingénierie qualifiée. Elle s'est appuyée sur une analyse de la concurrence commerciale alentours, ce qui est un acquis récent dans l'urbanisme commercial des grands ensembles.

L'observation confirme les « fondamentaux du commerce » soulignés par les professionnels du commerce : rôle fondamental de l'accessibilité (d'abord par rapport aux flux automobiles), de la visibilité, de la lisibilité de l'organisation urbaine, d'une bonne adéquation entre la taille de l'offre du quartier et de son environnement. Les études de cas décrivent des pôles de proximité appréciés par les usagers et les commerçants (Colbert à Meaux et Notre-Dame des Anges à Montfermeil). La situation est plus difficile à Val d'Argent nord, principalement en raison des contraintes de la dalle qui limitent les flux et « invisibilisent » les commerces, et à la Verrière en raison d'un environnement très concurrentiel, d'une offre mal adaptée et d'un urbanisme obsolète. Ces dysfonctionnements et la complexité de ces opérations appellent à diffuser, au-delà du cercle restreint des experts de l'urbanisme commercial, les facteurs de réussite de ces opérations.

Les études de cas montrent l'apport de la démolition/reconstruction du pôle : reconstruire donne aux acteurs carte blanche en matière de localisation, d'organisation urbaine, de programmation des commerces et facilite le changement d'image. La gestion des locaux commerciaux et des espaces (propreté, signalétique, sécurité) sont aussi importantes. L'importance de la qualité de l'offre commerciale et des compétences des commerçants (rapport qualité/prix, adaptation à la demande, qualité relationnelle) sont mises en évidence. Ces facteurs sont insuffisamment pris en compte par les acteurs publics. De même les commerces dans les pôles génèrent de l'emploi et ce facteur est peu valorisé par les acteurs.

L'étude, fondée sur une trentaine d'entretiens avec des commerçants, souligne l'hétérogénéité des trajectoires, des motivations à l'installation et des situations socio-économiques des commerçants. Les inégalités entre commerçants d'un pôle sont fortes, certains sont confrontés à

de graves difficultés économiques. Les répartitions des ressources culturelles est sociales sont aussi très inégales. Elles sont importantes chez les professionnels de la santé dotés en capital scolaire, différentes, moindres mais néanmoins importantes chez les artisans commerçants dotés en savoir-faire spécifiques et en investissements en matériel, et faibles pour la plupart des commerçants non artisans qui n'ont aucun capital scolaire, pas de savoir-faire technique et peu de capital initial. Ils sont plus souvent étrangers ou immigrés et « sur le fil du rasoir » sur le plan économique.

Dans les sites étudiés, les élus se sont impliqués dans la programmation des pôles sur le volet équipements et commerces et s'intéressent généralement à la commercialisation des cellules et au choix des commerçants. L'enjeu est souvent de répondre à la montée en gamme attendue de la diversification des logements par celle des commerces. Cela suppose d'agir de façon simultanée sur la forme urbaine, le montage juridique et l'offre commerciale afin de mettre aux normes et de banaliser un commerce jugé trop « spécialisé ». La « spécialisation » désigne ici non le profil socio-économique du commerçant mais la nature de l'offre commerciale, l'objectif étant d'éviter la multiplication des « kebabs » et de favoriser l'installation de commerces « valorisants » et économiquement dynamiques.

Cette volonté se heurte néanmoins à plusieurs difficultés liées aux spécificités socio-économiques des quartiers et de l'intervention publique dans ces territoires :

- Temporelles, tout d'abord : le temps du projet urbain est long, les incertitudes sur la programmation et l'évolution du peuplement d'ici 5 à 10 ans sont fortes et la prospective en matière commerciale est risquée voire illusoire sur cette échelle de temps. De plus les commerçants qui s'installent ont besoin d'une rentabilité rapide, qui n'est pas au rendez-vous durant les travaux qui ont, au contraire, un impact négatif sur les chiffres d'affaires.
- Economiques, ensuite : les élus, souvent volontaristes sur l'enjeu commercial, souhaitent implanter des commerces et services pour répondre aux attentes des habitants mais les bilans montrent que les échecs sont nombreux (vacance, fermeture...), y compris dans des pôles réhabilités par l'Epareca. Les conditions de vie d'une partie des commerçants sont par ailleurs très précaires et il est difficile d'attirer des grandes enseignes dans ces quartiers. Dans les sites étudiés les commerces de proximité sont soutenus par les pouvoirs publics, au moins durant les premières années, *via* une politique de loyers inférieure au prix du marché et progressive. Dans de nombreux cas, ce soutien est indispensable. Il peut être amené à se prolonger si la situation économique ne s'améliore pas, ce qui est le cas au Val d'Argent nord à Argenteuil.
- Sociologiques enfin : le commerce doit s'adapter aux besoins et attentes des résidents. Or celles-ci sont en partie contradictoires avec l'objectif de « banalisation ». Faut-il par exemple éviter les boucheries halal qui répondent aux attentes, ont un chiffre d'affaires souvent important et une zone de chalandise étendue ? Faut-il accepter, après une longue période de vacance, la candidature à la reprise d'une moyenne surface alimentaire d'un indépendant dont le montage financier est fiable mais qui souhaite proposer une offre alimentaire halal et sans alcool ? S'il y a consensus pour éviter la restauration rapide et les kebabs parmi les élus et les professionnels, il n'y en a pas sur ces choix qui font débat et concernent des sujets politiquement sensibles.

Si l'étude note des avancées et une professionnalisation sur le montage d'opérations commerciales dans les quartiers, elle souligne un manque de cohérence entre les interventions publiques menées sur le territoire entre l'agglomération et la commune et, au sein même de la commune, entre le centre-ville et les polarités de quartier. Cela génère des effets de concurrence dont pâtissent toujours les polarités de quartiers. Ce constat appelle à une meilleure coordination qui pourrait passer, mais pas uniquement, par une prise en charge de l'enjeu commercial, aujourd'hui de compétence communale, par l'échelle supra-communale.

L'étude met aussi en évidence un accompagnement insuffisant des commerçants dans la durée. Celui-ci est d'autant plus important que les objectifs en matière de développement économique vont être renforcés dans le NPNRU et que les commerçants auront des leviers renforcés. En effet le dispositif d'exonération fiscale créé par la loi de finances 2015 (création de territoires

entrepreneurs) doit « appuyer une stratégie de développement économique globale inscrite dans le contrat de ville » et les commerces de proximité installés dans les 272 quartiers prioritaires de la politique de la ville d'Ile-de-France (QPV) bénéficient d'une exonération portant sur les impôts locaux.

En matière de soutien individuel aux commerçants, différentes actions sont portées par les collectivités et les chambres des métiers (chambres de commerce et d'industrie, chambre des métiers de l'artisanat) mais mériteraient d'être développées davantage :

- formation, information et orientation des porteurs de projets, sur leur choix de commerce, de lieu d'implantation, et dans la phase de démarrage qui est une période de grande fragilité ;
- accompagnement technique (business plan, etc.), recherche d'investisseurs ;
- accompagnement vers la retraite et la recherche de repreneurs.

La création d'un observatoire des locaux commerciaux et artisanaux par territoire (disponibilité, offre, demande) serait aussi utile.

L'accompagnement collectif et la mise en réseau des commerçants sont aussi importants notamment sur des enjeux communs (la sécurité). Ils pourraient être développés via la création de lieux de coopération (par exemple participation de commerçants au club des entrepreneurs lorsqu'ils existent) et la « montée en régime » de métiers tels que les chargés de mission commerce et artisanat.

Ces pistes cherchent à développer les ressources économiques, sociales et culturelles du territoire et à accompagner les projets de développement économique portés par les résidents, souvent peu diplômés, immigrés et faiblement dotés en capital économique et social. Pour les acteurs un des enjeux est de passer d'une logique d'action publique à une logique d'action collective intégrant acteurs privés et publics dans la coproduction de la mixité fonctionnelle.

Sommaire – Tome 1

Introduction	6
1-Bilan de la mixité fonctionnelle dans 4 quartiers franciliens	10
1.1 Tertres et Cuverons à Bagneux (92)	11
1.2 Le Plateau à Clichy-Montfermeil (93)	13
1.3 Beauval à Meaux (77)	17
1.4 Val d'Argent Nord à Argenteuil (95)	21
1.5 Articulation des logements, équipements, commerces et activités économiques et mise en synergie dans le projet urbain : bilan transversal	23
2-Le commerce dans les quartiers : une équation complexe	28
2.1 Dans les grands ensembles, une conception erronée du commerce	28
2.2 Les incertitudes de l'action publique face à la question du commerce dans les quartiers	32
2.3 Les pratiques commerciales des habitants des Zus	33
2.4 Essai de reformulation des termes de l'équation commerciale	37
3-Etude de cas de quatre polarités mixtes	40
3.1 La place Notre-Dame des Anges à Montfermeil : la construction d'un pôle commercial accessible et attractif	43
3.2 La place Colbert à Meaux la construction d'un pôle de quartier attractif	52
3.3 Le centre commercial la Verrière à Meaux : un pôle mixte	59
3.4 La dalle du Val d'Argent nord à Argenteuil : un pôle mixte sous contraintes	67
3.5 Bilan transversal	76
4-Commercer dans le quartier	84
4.1 Les raisons de l'installation dans le quartier : trois profils	84
4.2 Figures de commerçants	89
4.3 Avantages et inconvénients du quartier les commerçants	91
Conclusion	95

Sommaire – Tome 2

Zoom Argenteuil (95) – Val d'Argent	4
Zoom Bagneux (92) – Tertres et Cuverons	15
Zoom Clichy-sous-bois / Montfermeil (93) – Le Plateau	31
Zoom Meaux (77) – Beauval-Pierre Collinet	45
Annexes	
Annexe 1 : Le tissu économique des entreprises en ZFU d'Île-de-France (URSSAF)	57
Annexe 2 : EPARECA : « profil type des commerçants »	60
Annexe 3 : Enquête CRMA sur l'artisanat dans les territoires prioritaires d'Île-de-France	61
Annexe 4 : Tableaux sur les caractéristiques des commerces des polarités étudiées	63
Guide d'entretien commerçants /artisans/ professions libérales	66
Questionnaire auprès des usagers	68

Bibliographie synthétique

Jacques BRAVO (Président) et Thomas KIRSZBAUM (rapporteur), Instance d'évaluation de la politique de la ville : « Dossier thématique. Aide à la requalification des centres commerciaux », Préfecture d'Ile-de-France et Conseil Régional d'Ile-de-France, ronéo, 1999

CCIP : « L'action économique moteur de la politique de la ville », La documentation Française, 2008

Comité d'évaluation et de suivi de l'ANRU :

- « Mon quartier a changé. Ce que disent les habitants de la rénovation urbaine », La documentation Française, Paris, 2014.
- « Des quartiers comme les autres ? La banalisation urbaine des grands ensembles en question », Barbara ALLEN et Michel BONETTI, La documentation Française, Paris, 2013.
- « Les quartiers en mouvement. Pour un acte 2 de la rénovation urbaine », 2011

Cour des comptes : « La politique de la ville, une décennie de réformes », juillet 2012.

Arnaud GASNIER et Nathalie LEMARCHAND (sous la direction de) : « Le commerce dans tous ses états. Espaces marchands et enjeux de société », Presses Universitaires de Rennes, 2014.

Brigitte GUIGOU, Carole DELAPORTE, Catherine MANGENEY, Martin HERVOUET : « La mixité fonctionnelle dans les quartiers en rénovation urbaine. T 1 et 2 », IAU-îdf pour le CES de l'ANRU, 2009.

Christine LELEVRIER, Christophe NOYE : « Diversification de l'habitat, diversification fonctionnelle dans les opérations de rénovation urbaine en Ile-de-France », DREIF, 2009.

Pascal MADRY :

- « La mixité sociale facteur de risque économique », in Etudes Foncières, n°127, p. 17/19, mai-juin 2007.
- « Pas de quartier pour le commerce », in *POUR*, n°189, GREP, mars 2006

Emmanuel MA MUNG : « L'expansion du commerce ethnique : Asiatiques et Maghrébins dans la région parisienne », *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol 8, n°1, 1992, p. 39/59

Olivier MANDON : « Tableau de bord des ZFU en Ile-de-France », IAU-îdf, 2008 à 2012.

Catherine MANGENEY : « Les polarités d'équipements et de services en Ile-de-France », IAU-îdf, 2014

Bruno MARESCA., Laurent POUQUET, « Le commerce dans les cités. Un potentiel qui requiert du volontarisme et de l'innovation », *Credoc, Consommation et Modes de vie*, n°144, 30 juin 2000

Xavier MORDRET, Bruno MARESCA : « Commerces et zones urbaines sensibles. Politiques publiques et besoins des habitants », CREDOC, Cahier de recherche n°260, décembre 2009.

Observatoire National des ZUS : « Rapports 2009, 2011, 2012 », éd du CIV, 2009, 2011, 2012.

Profession Banlieue : « *Les commerces de proximité dans les quartiers* », Les Cahiers, Cycle de qualification 10, 17 et 24 juin 2011

Anne RAULIN : « Minorités urbaines : des mutations conceptuelles en anthropologie », in *Revue européenne des migrations internationales*, vol.25, p. 33/51, 2009/3

Jean-Claude TOUBON, K. MESSAMAH : « Centralité immigrée : le quartier de la Goutte d'Or. Dynamique d'un espace pluriethnique : succession, compétition, cohabitation », Paris, 1990.

Isabelle VAN DE WALLE et al. : « Etat, collectivités territoriales et entreprises face à la mixité fonctionnelle : l'exemple de l'agglomération nantaise », CREDOC, 2007.



L'Institut d'aménagement et d'urbanisme de la région d'Île-de-France est une fondation reconnue d'utilité publique par décret du 2 août 1960, financée par la Région Île-de-France et par l'État.

15, rue Falguière - 75740 Paris cedex 15 - 33 1 77 49 77 49 - www.iau-idf.fr

n° d'ordonnancement : 2.13.031