

Symposium "Le changement commercial"
Barcelone, 28-30 août 1986

Crise d'un grand ensemble et changement commercial :
la ZUP de Grande-Synthe dans l'agglomération dunkerquoise

Résumé.

L'évolution de la cité champignon de Grande-Synthe est révélatrice de la crise récente d'un grand ensemble édifié dans les années soixant pour accueillir en masse une main-d'œuvre attirée par un pôle de croissance devenu depuis pôle de conversion. L'analyse du changement commercial ne peut qu'y revêtir valeur d'exemple puisque depuis quelques années toutes les composantes de l'environnement des commerces sont en train de se dégrader.

Or paradoxalement, l'appareil de distribution manifeste une relative stabilité tant dans ses localisations que par la composition et la physionomie des différentes formes de vente. Mais, ce qui peut paraître une inertie, n'est en fait que la cristallisation sur la question commerciale des principales contradictions des acteurs du développement urbain. En définitive, le changement commercial à Grande-Synthe doit être davantage compris comme l'enjeu de la revitalisation sociale du grand ensemble plutôt que comme l'expression d'une dégradation progressive de l'habitat et des conditions de vie.

Jean-Pierre BONDUE
Université de Lille I.

Symposium "Commercial change"
Barcelona, August 28-30, 1986

Housing scheme in a crisis and commercial change :
the ZUP of Grande-Synthe in the Dunkirk urban area

Abstract.

The evolution of the mushroom town of Grande-Synthe is a typical case of the recent crisis affecting a housing scheme built in the sixties in order to take in the manpower attracted by a growth center which is turning into an assisted center. The analysis of the commercial change can be examined as a pattern because all the components around the retailing activities are falling in decay for a few years.

Nevertheless, the urban retail system remains in a relative stability concerning its localizations as the composition and the shape of its different sorts of shops. But what might be appeared as an inertia is in fact a crystallization of the main contradictions of the urban development actors on the commercial matter. Eventually, the commercial change in Grande-Synthe has to be regarded more than a prospect for the social revitalization of the housing scheme than an expression of the progressive deterioration of the living conditions.

Jean-Pierre BONDUE
Université de Lille I.

Symposium "Le changement commercial"
Barcelone, 28-30 août 1986

Crise d'un grand ensemble et changement commercial :
la ZUP de Grande-Synthe dans l'agglomération dunkerquoise

Jean-Pierre BONDUE
Université de Lille I.

Le changement peut être considéré à juste titre comme le principe déterminant de la vitalité et de la pérennité de l'activité commerciale. Qu'il s'agisse de modification des formes et des techniques de vente, de spécialisation sur de nouvelles gammes de produits ou de services, ou encore de création de nouvelles unités au sein des espaces urbanisés, le commerce de détail participe pleinement aux mutations économiques et sociales de notre époque quand il n'en est pas parfois lui-même l'élément moteur. Ce dynamisme commercial s'inscrit généralement dans un contexte de libre entreprise et de concurrence aiguë entre les différents groupes de distribution, les pouvoirs publics n'intervenant tout au plus qu'au titre d'aménageurs ou de régulateurs afin que ne se creusent de trop brutaux déséquilibres socio-spatiaux (R.L. DAVIES, 1984).

A ce propos, les études géographiques sur les activités commerciales ont privilégié jusqu'à présent deux types d'espaces particulièrement réceptifs au changement : la périphérie des agglomérations où s'est accomplie dans les années soixante la "révolution" des grandes surfaces commerciales, et les centres-villes qui se sont attelés depuis peu à "reconquérir" une position dominante bien compromise. Cette bipolarisation de la concurrence laisse toutefois dans l'ombre les difficultés d'adaptation de l'appareil de distribution intégré aux zones d'habitat suburbain, tiraillé entre de puissants ensembles commerciaux environnants et qui plus est, souvent ébranlé par la détérioration socio-urbaine des quartiers d'implantation. Ces secteurs apparaissent alors eux aussi très sensibles au changement commercial, mais moins par ses effets dynamiques ou novateurs que par ses manifestations récessives ou alternatives (CECOD, 1985).

L'étude que nous présentons ici repose précisément sur la prise en compte des mutations du commerce dans un grand ensemble résidentiel des années soixante aujourd'hui en crise : la ZUP (Zone à Urbaniser en Priorité) de Grande-Synthe, à l'ouest de l'agglomération dunkerquoise. Le changement commercial ne peut qu'y revêtir valeur d'exemple vu la rapidité et l'ampleur de la constitution du grand ensemble il y a à peine vingt ans, mais aussi en raison de la gravité de la situation présente qui se traduit notamment par un taux préoccupant de vacance du logement (J-P. BONDUE, 1986). L'effondrement de la demande solvable sur la zone et la paupérisation de la population résidente amènent aussi à s'interroger sur le rôle des responsables publics face aux tendances spontanées de l'évolution des commerces.

La desserte commerciale d'une cité champignon des années soixante.

La ZUP de Grande-Synthe constitue un ensemble résidentiel de près de 6000 logements, construits dans les années soixante selon le principe dominant des tours et des barres, pour répondre aux à-coups de la croissance industrielle du complexe sidérurgique portuaire d'USINOR dont l'implantation à Dunkerque venait d'être décidée par l'Etat. En 1975 alors qu'achève de se remplir la troisième et dernière tranche de la zone (le secteur de l'Albeck), la commune de Grande-Synthe, qui n'était encore qu'un gros village vers 1960, dépasse le cap des 20.000 habitants. La ZUP y fait figure d'ensemble homogène, sociologiquement marqué par une population ouvrière et jeune recrutée pour les besoins de l'expansion d'USINOR, et géographiquement isolé à l'ouest de l'agglomération de Dunkerque par des voies rapides qui le ceinturent (figure I).

L'équipement commercial inscrit au plan-masse de la ZUP s'inspire des conceptions normatives en vigueur au début des années soixante et témoigne du peu d'intérêt des aménageurs publics de l'époque pour tout ce qui n'est destiné qu'à assurer une fonction d'accompagnement de la croissance d'une cité-dortoir (P. DIMEGLIO, 1982). Les principes de hiérarchie et de fonctionnalité amènent ainsi les architectes à prévoir la réalisation de deux petits centres de proximité d'une dizaine de commerces chacun en cœur de quartiers entourant un centre commercial principal d'une quarantaine de cellules disposé au centre géométrique du grand ensemble. La structure des activités prévue au plan de commercialisation de l'aménageur est élaborée de façon à couvrir les besoins courants de la nouvelle population et à assurer leur autonomie en matière d'approvi-

sionnement. Chaque centre dispose à cet effet d'un libre-service alimentaire plus ou moins important, autour duquel s'alignent quelques boutiques et services courants (boulangerie, pharmacie, salon de coiffure, café-tabac...). Seul le centre principal (centre Europe) présente une offre d'un niveau supérieur : magasins d'équipement de la personne et de la maison, commerces alimentaires spécialisés, agences bancaires, entreprise de pompes funèbres...

La commercialisation de ces cellules commerciales s'est avérée assez délicate au milieu des années soixante dans ce qui n'était encore qu'un immense chantier; mais une fois négociée la vente des moyennes surfaces alimentaires aux deux principaux groupes succursalistes régionaux (les Docks du Nord et les Coopérateurs de Flandre-Artois), les différentes boutiques se sont placées assez rapidement auprès de petits commerçants dunkerquois ou de nouveaux venus encouragés par la Chambre de Commerce. La rentabilité d'une exploitation commerciale sur un grand ensemble n'était certes pas assurée à l'époque, mais les risques étaient limités par les perspectives d'un remplissage rapide de la ZUP et surtout par la double garantie contractuelle de l'exclusivité de chaque activité au sein des différents nodules commerciaux (réglements de copropriété des centres commerciaux) et de l'exclusion de tout commerce en dehors des trois secteurs inscrits au plan d'aménagement de la zone (cahier des charges de la ZUP).

Ces dispositions malthusiennes, qui justifiaient pour l'aménageur un prix de cession élevé des cellules commerciales, n'ont guère eu un effet stimulant sur l'appareil de distribution de la zone, d'autant que l'isolement de Grande-Synthe par rapport au reste de l'agglomération dunkerquoise et son étroite dépendance du complexe sidérurgique renforçaient la rente de situation des commerces installés. Cette atonie commerciale préparait le lit des formes modernes de la distribution qui profitèrent de l'attitude libérale des pouvoirs publics à la fin des années soixante pour se multiplier à la périphérie des agglomérations (M. COQUERY, 1976). La stratégie de ces groupes innovateurs est bien connue : elle repose sur la vente massive et à marges réduites d'une large gamme de marchandises, ce qui implique sur le plan spatial la recherche de terrains à la fois bon marché (pour minimiser les coûts d'installation) et facilement accessibles (pour drainer une clientèle importante).

A Grande-Synthe, la concurrence des grandes surfaces périphériques se manifeste seulement au début des années soixante-dix aux marges externes de la ZUP sur des sites d'échangeurs routiers particulièrement stratégiques puisqu'ils correspondent au recoupement de l'axe littoral Calais-Dunkerque par les rocades ouest et sud de l'agglomération. A l'est, sur le territoire de Petite-Synthe, il s'agit d'une opération pirate menée par un grossiste local qui réaffecte d'anciens bâtiments industriels en supermarché de plus de 2000 m² de surface de vente. La transformation en magasin, quoiqu'illégale car réalisée sans permis de construire, est rapidement avalisée par l'administration moyennant la prise en charge par l'exploitant des coûts d'aménagement de l'accessibilité routière. A la périphérie ouest de la ZUP, mais encore sur la commune de Grande-Synthe, se négocie à la même époque une autre opération sauvage mais de bien plus grande envergure puisque le principal groupe régional d'hypermarchés, la société Auchan, après des débuts réussis dans la métropole lilloise, envisage la création sur 13 hectares de terrains maraîchers d'une grande surface à dominante alimentaire de 6000 m² assortie d'une galerie marchande d'une vingtaine de boutiques. Le marché convoité est ici toute l'agglomération dunkerquoise, dont la ZUP de Grande-Synthe ne constitue en quelque sorte que l'aire d'attraction immédiate. L'impact qu'est susceptible de produire un tel centre commercial sur le commerce dunkerquois explique à la fois la vigueur de la mobilisation des commerçants locaux et l'attitude temporisatrice des pouvoirs publics. Finalement les autorisations demandées dès 1969 sont délivrées en 1972 et l'ouverture peut intervenir en mai 1974. En l'occurrence, le groupe Auchan a pu bénéficier de la neutralité de la Chambre de Commerce, jugeant inéluctable l'installation à terme d'une grande surface sur le littoral, et de la pression de la population ouvrière de la ZUP, relayée discrètement par la firme USINOR pour qui une baisse de prix à la consommation atténue les revendications salariales des travailleurs.

Ainsi, en l'espace de cinq ans, les commerçants de la ZUP passent-ils d'une situation hégémonique à une position assiégée, puisque les grandes surfaces périphériques, sans compter la combativité qui leur est propre, regroupent un potentiel de vente double de celui des trois centres commerciaux réunis. Mais même si pour ces derniers la prospérité s'achève, le déclin n'en est pas pour autant amorcé vu les retombées promises par l'expansion du pôle industriel dunkerquois et par le lanc

ment d'un programme ambitieux de 5000 logements au sud de la ZUP, dans la ZAC (Zone d'Aménagement Concerté) du Courghain. Hélas, la crise économique frappe de plein fouet la région dunkerquoise à la fin des années soixante-dix sonnant du même coup le glas des ambitions urbaines des responsables locaux et précipitant la cité ouvrière dans un processus de dépérissement socio-démographique. Or paradoxalement, loin d'être bouleversées par la crise, les structures commerciales de Grande-Synthe paraissent au contraire se figer.

Crise du grand ensemble mais blocage des évolutions commerciales.

Le tournant des années quatre-vingts correspond à la dégradation d'une ZUP trop liée fonctionnellement à la fortune d'un grand complexe sidérurgique portuaire dont la croissance est à présent compromise. En quelques années, toutes les composantes socio-urbaines de l'environnement commercial se détériorent à une vitesse accélérée comme le confirment les statistiques par quartiers des recensements de 1975 et 1982 : émigration nette en sept ans de plus de 3000 personnes, généralisation de la vacance du logement qui frôle les 20% et frappe un bon millier d'appartements du parc locatif, dégradation irréversible de certains blocs d'immeubles collectifs dont une dizaine doivent être détruits. Ce dépérissement de la ZUP est aggravé par un renouvellement de la population résidente qui s'opère au profit de l'arrivée de catégories sociales défavorisées (jeunes chômeurs, adultes sans qualification, travailleurs immigrés, familles en difficulté...), alors que dans le même temps la majorité des employés et ouvriers qualifiés recrutés à l'origine par USINOR accèdent à la propriété dans des programmes de logements périurbains ou dans la zone proche du Courghain.

Ainsi, affectés une première fois par l'évasion de leur clientèle vers les grandes surfaces périphériques, les commerçants de la ZUP se trouvent à présent confrontés à une mutation sociologique quasi complète de leur zone de chalandise à laquelle ils ne sont pas préparés. A défaut de pouvoir peser sur les évolutions en cours et incapables de remettre en cause leurs pratiques commerciales, ils s'orientent alors spontanément vers une attitude individualiste de repli sur leurs positions acquises. Quand bien même les plus dynamiques souhaiteraient s'ouvrir au changement commercial, ils s'en trouvent dissuadés par la lourdeur des règlements de copropriété ou par les contraintes de spécialisation des baux commerciaux qui empêchent pratiquement toute redéfinition du programme initial. L'un

nimité ne surgit qu'à propos de l'opposition à tout projet de dissémination des unités commerciales sur l'ensemble de la ZUP.

Et pourtant, casser le zonage trop strict et l'isolement de la fonction commerciale du grand ensemble, rapprocher les commerces de l'habitat en les insérant en pied d'immeubles ou en bordure des principaux carrefours, les associer aux grands équipements publics pour concentrer les flux de circulation et amorcer un véritable centre-ville, ce peut être non seulement un moyen de privilégier les potentialités sociales de rencontres et d'animation, c'est aussi une chance d'assurer l'intégration des différents quartiers grâce à une centralité urbaine recomposée. A la fin des années soixante-dix, comme on le voit l'enjeu est capital, tant pour les commerçants embarqués dans une ZUP qui s'étirole, que pour la municipalité de Grande-Synthe dont l'ambition est de briser l'image dévalorisante de cité-dortoir accolée à leur commune. Or toute tentative de restructuration des commerces à l'intérieur de la ZUP passe par une modification du cahier des charges valant règlement d'urbanisme sur la zone et se heurte à l'impossibilité d'un accord unanime des copropriétaires. A ce sujet, le Tribunal administratif de Lille s'est fait fort d'annuler en 1980 un arrêté préfectoral prescrivant de modifier le cahier des charges dans un sens moins contraignant pour les localisations commerciales, pour le simple motif que quelques propriétaires commerçants n'avaient pas préalablement formulé leur accord.

Cette réaction suicidaire d'un petit commerce mal préparé pour résister au choc de la concurrence et pour répondre aux comportements spécifiques liés au renouvellement du contenu social de la ZUP contraste avec le dynamisme des exploitants de grands centres commerciaux périphériques pour qui la crise dunkerquoise et la baisse générale du pouvoir d'achat entretiennent au contraire l'état d'esprit pionnier grâce auquel ils se sont affirmés. Il est vrai que disposant d'une zone de chalandise à l'échelle de l'agglomération et même au-delà si l'on compte les circuits organisés de clientèle britannique, ils peuvent relativement s'affranchir de la proximité des quartiers dégradés pour porter une concurrence redoutable aux commerces du centre-ville et même de plus en plus à d'autres concurrents périphériques. Pour toutes ces raisons et afin d'assurer le confort et la sécurité de sa clientèle lors des affluences de fin de semaine, le centre commercial inte

communal Auchan se trouve-t-il rapidement confronté à un besoin d'extension de ses surfaces de vente. Or la municipalité de Grande-Synthe détient en la matière la clé des autorisations d'agrandissement puisque le terrain d'assiette de l'hypermarché est soumis aux dispositions d'urbanisme du Plan d'Occupation des Sols (POS) en cours d'élaboration par une commission locale présidée par le Maire. Celle-ci, consciente qu'une extension de la grande surface périphérique compromettrait la commercialisation de la future place commerciale prévue au cœur de la nouvelle ZAC du Courghain (conçue comme une opération de rattrapage de la ZUP des années soixante), verrouille par la publication d'un coefficient d'occupation des sols particulièrement faible toute possibilité de développement ultérieur du commerce à Grande-Synthe en dehors des zones d'habitat réalisées ou programmées.

La fin des années soixante-dix annonce donc le début de l'intervention municipale en matière d'aménagement commercial et la prise de conscience par les élus locaux d'un renversement favorable du rapport des forces après la phase libérale de développement anarchique des grandes surfaces périphériques. La situation apparaît également avantageuse pour le petit commerce grand-synthois dont les intérêts se trouvent triplement protégés : par le cahier des charges de la ZUP, par les prérogatives de la commune en matière de droit des sols, mais aussi par les dispositions corporatistes de la Loi d'Orientation du Commerce et de l'Artisanat (loi Royer), votée en 1973, et qui soumet tout projet commercial à l'autorisation préalable d'une Commission départementale au sein de laquelle le commerce indépendant est largement représenté.

Il n'empêche que ces blocages - voulus ou subis - à tout changement commercial s'avèrent plutôt préjudiciables aux mutations profondes qui traversent la ZUP. Ils ne peuvent qu'engendrer l'insatisfaction des nouvelles catégories de population résidente à la recherche d'une offre commerciale à la fois mieux adaptée à la faiblesse de leurs ressources et à leurs particularités socio-ethniques. Ainsi s'explique le succès grandissant du marché hebdomadaire de la ZUP qui regroupe chaque jeudi une centaine de marchands, dont certains venus de la région lilloise, et rivalise avec les grands marchés traditionnels du Dunkerquois et du Calaisis. L'engouement pour cette forme de vente est lié, dans le grand ensemble plus qu'ailleurs, à sa fonction

de compensation économique et sociale des handicaps de l'appareil sédentaire local, tant par la nature des marchandises présentées que par l'atmosphère de concurrence et l'animation urbaine qu'il suscite. Ephémère facteur d'intégration sociale, il bénéficie d'une fréquentation ressentie comme une rupture dans l'univers aliénant et cloisonné du grand ensemble, au même titre sans doute que la visite familiale de fin de semaine à l'hypermarché périphérique, même si, suite à l'impossibilité juridique d'extension, l'affluence de la clientèle rend les déplacements de moins en moins attractifs.

Formes et facteurs du changement commercial récent.

Face à cette situation cadencée, va se jouer en 1980 une partie décisive entre la municipalité de Grande-Synthe et le groupe promoteur du centre commercial périphérique. L'enjeu en est précisément, pour l'un comme pour l'autre, le dénouement à son profit du changement commercial. La démarche du chercheur doit s'avérer ici extrêmement prudente puisqu'il lui faut comprendre pourquoi, dans l'intervalle de deux ans qui a séparé la publication du POS de Grande-Synthe de son approbation, le secteur où se situe l'hypermarché a bénéficié contre toute attente d'un droit des sols favorable à tout projet d'agrandissement. Les raisons qui nous ont été révélées de bonne source montrent en tout état de cause la puissance de négociation d'un groupe de distribution d'envergure nationale dont la diversification croissante de ses activités peut laisser miroiter des retombées favorables dans les communes en proie au marasme économique. Ce déséquilibre du rapport des forces entre le pouvoir politique local et la stratégie des grandes firmes économiques n'est d'ailleurs pas sans rappeler les limites de la planification urbaine à Dunkerque où les élus locaux doivent s'accommoder de la logique d'expansion du groupe sidérurgique USINOR qui s'articule sur une toute autre échelle et dispose de larges moyens (P. NOUVEAU, 1981).

Quoi qu'il en soit, ce déblocage des entraves administratives est immédiatement mis à profit par Auchan qui, grâce à la neutralité bienveillante des élus locaux de la Commission Départementale d'Urbanisme Commercial (CDUC) chargée d'examiner le projet, peut accroître de 2000 m² la surface de vente de l'hypermarché, adjoindre un centre de jardinage de 1500 m² et étoffer d'une dizaine de boutiques la gale-

marchande. La brèche administrative permet en outre à quelques moyennes surfaces spécialisées (bricolage, électro-ménager...), à l'étroit dans le tissu urbain dunkerquois, de s'implanter à proximité de l'hypermarché afin de bénéficier des flux de clientèle et, du même coup, renforcer son attractivité.

Cette évolution est d'autant plus préjudiciable à la revitalisation commerciale de la ZUP que la contrepartie aux faveurs de la municipalité (l'édification d'un complexe hôtelier qui doit constituer l'un des éléments structurants du futur centre-ville de Grande-Synthe tarde à se concrétiser faute d'une rentabilité suffisante des investissements dans un pôle industriel en récession. Du même coup, l'étude de marché commandée par la ville à un cabinet spécialisé, et qui était réalisable, à la jonction de la ZUP et de la ZAC du Courghain, la constitution d'un ensemble commercial organisé autour de quelques moyennes surfaces et de boutiques, devient caduque puisque le programme commercial envisagé correspond précisément aux extensions permises dans le centre commercial périphérique.

Cette remise en cause du projet de centre-ville laisse un sursis aux petits commerçants de la ZUP qui, faute de dynamisme et d'adaptation aux mutations de leur environnement, auraient été irrémédiablement balayés par cette nouvelle concurrence dans leur voisinage. Néanmoins, la paupérisation du grand ensemble et l'évasion massive de ses habitants vers le puissant pôle commercial périphérique, récemment desservi par plusieurs lignes de transport en commun, ne peuvent que précipiter leur déclin. Le petit capital dont ils disposent ne leur offre guère la possibilité de s'insérer dans les cellules des galeries marchandes ou dans les nouvelles rues commerçantes des zones modernes d'habitat, d'autant qu'ils ne peuvent compter tirer le moindre bénéfice de la cession d'un fonds totalement déprécié. Faute de solidarité professionnelle et de sursaut collectif, l'alternative à la fermeture pure et simple ne relève que du sauvetage individuel au prix d'une spécialisation originale qui puisse étendre l'aire de chalandise hors de la zone, ou inversement d'une déspecialisation de l'unité de vente en mini-échoppes qui multiplie les motifs de fréquentation par la population résidente.

L'intensité du changement commercial varie cependant selon la nature des commerces et la taille des nodules dans lesquels ils s'

inscrivent. Les boutiques qui ont fermé en premier concernent les secteurs de l'habillement et de l'équipement des ménages, commerces anomaux de biens comparatifs dont les conditions de localisation requièrent à la fois un important marché et une certaine concentration spatiale qui stimule la concurrence et élargit les choix. Certains commerces alimentaires, comme les fruits et légumes ou les crémeries, ont également disparu au profit parfois de spécialisations mieux adaptées à la concentration de population étrangère, telles les boucheries maghrébines. Les activités réglementées (pharmacies, dépôts de journaux, cafés-tabacs) résistent, moins en raison de leur dynamisme que grâce au monopole de situation que l'aménageur leur a créé. De même, quelques commerces ou services courants parviennent à garder un noyau fidèle de clientèle (boulangeries, salons de coiffure, pressings) ou ne se maintiennent qu'en assurant une fonction de dépannage (petits libre-service alimentaires).

Cette contraction commerciale vers le service de proximité n'est guère préjudiciable aux petits centres de voisinage de la ZUP dont c'est précisément la fonction. Elle entraîne par contre une crise profonde du centre principal Europe conçu à l'origine pour desservir la totalité du grand ensemble. L'incendie qui y a détruit en 1983 le tiers des surfaces commerciales n'a pu empêcher depuis les fermetures de se multiplier. Le bâtiment, ouvert plein nord sur un parking surdimensionné et vide, ceinturé de grands blocs de logements collectifs où se généralise la vacance, offre de plus en plus l'image d'un espace d'insécurité peu propice au bon déroulement des achats. Sa restructuration et son intégration au projet municipal de centre-ville supposent une position d'unanimité des copropriétaires qui paraît définitivement exclue. La réutilisation des cellules vides par de nouveaux candidats, en particulier de jeunes chômeurs susceptibles de bénéficier pour la circonstance de la prime à la création d'entreprise, demande une mise de fonds initiale disproportionnée eu égard aux risques encourus. Quant à l'intervention économique de la municipalité par le biais du rachat des cellules inoccupées, elle s'avère légalement possible depuis les lois de décentralisation de 1982 mais elle n'est pas à l'ordre du jour compte tenu des options prises et des difficultés qu'elle rencontre déjà pour commercialiser les boutiques de la place commerciale dans la zone voisine du Courghain.

Confronté ainsi au degré zéro de la demande, le commerce de la ZUP est à l'image du parc immobilier qu'il devrait desservir : un secteur hors marché délaissé par les initiatives du capital privé. L'évolution commerciale ne s'oriente pas pour autant vers des types d'échanges informels ou la constitution de nouveaux réseaux de solidarité parmi la population. L'instabilité résidentielle dans le grand ensemble, le travail posté aliénant dans le complexe sidérurgique ou la montée du chômage ne peuvent être les ferments de l'innovation et du développement de nouvelles relations commerciales.

Conclusion.

C'est donc plus en terme d'inertie que de changement qu'il faudrait qualifier la réponse du commerce local à la crise socio-urbaine qui emporte la ZUP de Grande-Synthe depuis la fin des années soixante-dix. Il est vrai que quand l'environnement des commerces se dégrade, les premières répercussions interviennent au niveau des tiroirs-caisse des exploitants dont la baisse n'a pas de traduction qualitative immédiate sur le point de vente. Le stade suivant se caractérise généralement par une attitude de repli et de résignation à moins que n'intervienne pour quelques-uns le sursaut nécessaire. Dans ce contexte, le commerçant perd la maîtrise de mutations qu'il subit ou qu'il est contraint de négocier : il n'est plus acteur mais victime du changement commercial.

Au sein des quartiers d'habitat dégradé comme la ZUP de Grande-Synthe, les initiatives en matière de revitalisation commerciale incombent alors aux élus locaux puisque le marché s'est totalement effondré. Confrontés du coup à des mécanismes et à des logiques qui leur sont étrangers, ceux-ci risquent fort d'agir à contre-courant des évolutions souhaitées. En l'occurrence, il était pour le moins inconséquent de susciter l'expansion du grand commerce périphérique au nom de son efficacité économique et de la défense du pouvoir d'achat de la classe ouvrière, en espérant dans le même temps promouvoir un centre-ville animé et intégrateur grâce au renforcement de sa fonction commerciale. Sur la ZUP de Grande-Synthe, le marasme socio-économique et les réactions du commerce local ne sont pas les seuls responsables du changement commercial.

Références bibliographiques.

- J-P. BONDUE, Vacance du logement et différenciations sociales : l'exemple de Grande-Synthe dans l'agglomération dunkerquoise. Espace-Populations-Sociétés, 1986-I, pp.73-84.
- CECOD, Commerce et grands ensembles. La place du commerce dans le développement économique et social du tissu périurbain. APCGI, Paris, 1985, 263p.
- M. COQUERY, Mutations et structures du commerce de détail en France. Le Signe, Cergy-Village, 1976, 952p. + annexes.
- R.L. DAVIES, Retail and commercial planning. Croom Helm, London, 1984, 379p.
- P. DIMEGLIO, Tertiaire et espace. Les mutations du système commercial en France (1963-1973). Thèse, Paris I, 1984, 865p. + annexes.
- P. NOUVEAU, Planification urbaine et stratégies économiques (l'exemple de Dunkerque). Thèse, Lille I, 1981, 307p.
-

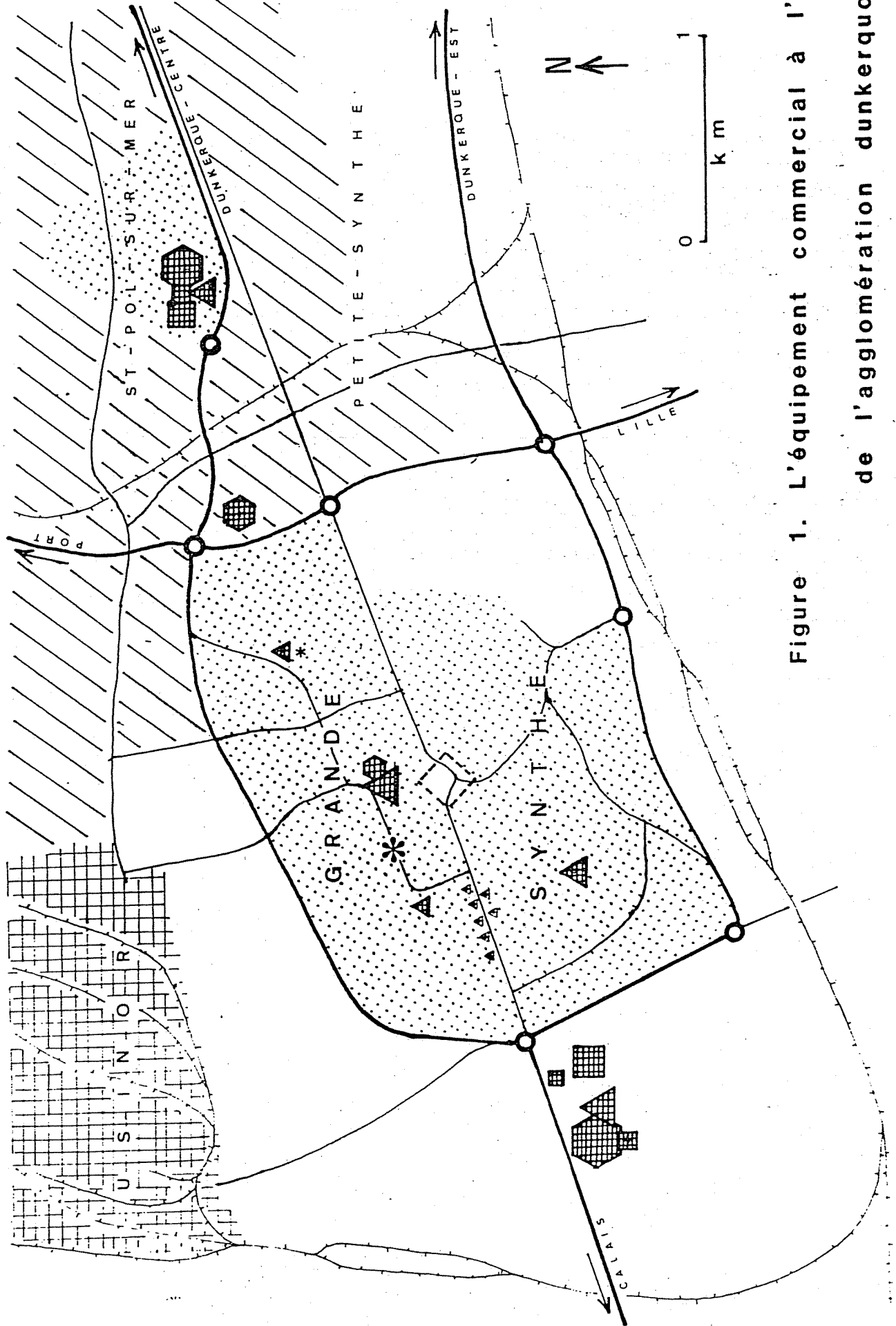










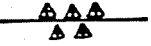



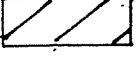
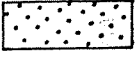

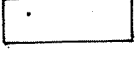
Figure 1. L'équipement commercial à l'ouest de l'agglomération dunkerquoise

Légende de la figure I




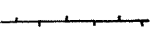
Equipement commercial

	surface de vente			
	1000m ²	2000m ²	4000m ²	8000m ²
moyenne ou grande surface à dominante alimentaire				
moyenne ou grande surface non alimentaire spécialisée				
centre commercial de petits commerces indépendants				
 alignement spontané de petits commerces				
marché hebdomadaire : 20 étals *				
80 étals *				
 projet commercial de centre-ville				

Utilisation de l'espace urbain

	tissu résidentiel suburbain à structure assez dense
	grand ensemble résidentiel à logements collectifs dominants
	zone industrialo-portuaire
	espace interstitiel à vocation maraîchère

Infrastructures de communication

	voie express
	échangeur routier
	voirie secondaire
	voie ferrée