

LES IMPLANTATIONS D'HYPERMARCHES DANS LES AGGLOMERATIONS  
FRANCAISES AVANT LA MISE EN APPLICATION DE LA LOI ROYER :

La formation des disparités locales.

par René PERON

X X

X

La recherche dont cette communication se propose de résumer les premiers résultats, a porté sur les transformations du commerce de détail dans les agglomérations françaises.

Nous avons mené une approche comparative sur les 48 agglomérations de 100 000 à 500 000 habitants (recensement 1975 ; définition INSEE).

L'analyse porte sur la période de 1968-1974. Nous avons retenu ces deux bornes en raison, d'une part, de leur correspondance avec les années de recensement, d'autre part, des conditions de déploiement des grandes surfaces. La première création d'hypermarché remonte à 1963 (Carrefour de Ste Geneviève des Bois en région parisienne), mais cette forme de distribution ne commence réellement à se généraliser qu'en 1968. 1 700 000 m<sup>2</sup> de surfaces de ce type s'ouvriront entre 1968 et 1974, et, alors, toutes les agglomérations étudiées auront accueilli au moins un de ces établissements (à l'exception de Nice) et le plus souvent plusieurs. 1974 représente la première année de mise en application de la loi Royer (déc. 1973).

Nous avons choisi de souligner les conditionnements différenciés, que nous attribuons au système qualifié de

"local" à travers lesquels un mode de restructuration dominant, né de la conjonction de ce que l'on a appelé le "boom urbain" et la "révolution commerciale" s'est imposé à l'ensemble des villes, bouleversant les rapports entre leurs centres et leurs périphéries, comme entre grand commerce et commerce indépendant.

Nous nous limiterons, dans le cadre de cet exposé, à traiter de l'exemple du déploiement des hypermarchés.

La comparaison des données quantitatives disponibles fait en effet apparaître à cette date d'importantes disparités entre les agglomérations, et des disparités qui, nous chercherons à le démontrer, ne renvoient pas, comme on tend habituellement à le croire, essentiellement à un conditionnement physique de marché, conditionnement économique et spatial, mais à un conditionnement d'ordre sociologique et socio-politique.

#### 1. Des évolutions contrastées.

L'établissement des diagnostics permettant de juger du rythme et de l'ampleur des transformations, présente quelques difficultés.

Ainsi la lecture des indices de densité de surfaces ouvertes sous forme d'hypermarchés dans les périmètres d'agglomérations ( $X \text{ m}^2$  pour 1000 habitants) ne fournit pas une appréciation directe de leurs taux d'équipement (autorisant à dire que telle agglomération est plus ou moins équipée que telle autre). Certains biais introduisent des distorsions entre ces deux niveaux de mesure.

Il en est ainsi des effets de taille. Les indices de densité des grandes agglomérations sont tendanciellement plus faibles que ceux des agglomérations d'une centaine de milliers d'habitants.

Encore plus sensible est la portée du degré d'urbanisation et de la densité de peuplement, des espaces

d'insertion des agglomérations comparées (départements et régions).

Le tableau suivant illustre bien ce phénomène :

Caractéristiques des Régions		Densités 1976	
1. Région Rurale	Faible concentration urbaine POITOU-CHARENTE	202	
	dont ANGOULEME		498
	LA ROCHELLE		419
2. Région "moyenne"	MIDI-PYRENEES	200	
	dont TOULOUSE		346
3. Région fortement urbanisée	NORD	206	
	dont LILLE		245
	VALENCIENNES		257
	LENS		287

Source CECOD

Dans cet exemple, rapportées aux régions, les densités d'hypermarchés apparaissent égales ; calculées sur les agglomérations, elles présentent des valeurs allant du simple au double. Les régions les plus rurales offrent un moins grand nombre de sites favorables à l'implantation des grandes surfaces. Celles-ci rayonnent sur des aires d'attraction plus étendues.

C'est en tenant compte de ces biais (cf. tableau ordonné des densités au 1/1/1975) que nous avons sélectionné un échantillon des situations les plus contrastées (27 agglomérations).

Ainsi avons-nous opposé des agglomérations dont on peut dire, avec assurance, qu'elles étaient, fin 1974, pour les unes, réellement, très fortement et, pour les autres, très faiblement équipées en hypermarchés.

Partant de ces appréciations, nous ne jugeons que de l'intensité des transformations, ces mesures ne permettant pas de juger de leurs effets en termes d'impact sur le marché : l'emprise d'un nombre restreint de grandes surfaces peut, en effet, approcher celle d'un plus grand nombre. Indépendamment de leur portée ces décisions d'équipement, cependant, reflètent des politiques d'urbanisme commercial divergentes et ont animé des processus d'agglomération différenciés : c'est à ce titre que nous les avons soumises à l'analyse.

## 2. Les variables explicatives du mode de déploiement des hypermarchés implantés antérieurement à l'application de la loi Royer.

### 21. Les variables non pertinentes.

Sept ans après la généralisation de "l'offensive" de ces nouvelles formes de distribution, les écarts constatés entre les taux d'équipement étaient très importants (plus que du simple ou double).

Il importait, en premier lieu, de vérifier que l'inégale pénétration de cette catégorie d'établissements, ne s'expliquait pas principalement par des conditions spécifiques à une période d'innovation.

Nous pensons pouvoir l'affirmer sur la base de trois observations :

Il apparaît nettement que les acteurs "indépendants", ont joué un rôle de premier plan dans la phase initiale de diffusion (ils sont en effet à l'origine de 60 % des premières implantations ; les succursalistes en réalisant 20 % et le reste étant le fait des coopératives et des grands magasins). Le fait atteste que la possibilité d'investir dans ce nouveau créneau n'était pas, alors, tributaire de capacités exceptionnelles de financement, ni de la

disposition d'un réseau géographiquement étendu. Il en résulte qu'on peut considérer que les promoteurs susceptibles d'équiper une agglomération en hypermarchés étaient potentiellement assez nombreux et bien ventilés sur le territoire.

La reconstitution des stratégies spatiales suivies au cours de ces années montre que les groupes disposant de ces moyens, ont effectivement cherché à "couvrir" celui-ci, et, ce, en privilégiant les agglomérations de plus de 100 000 habitants.

Enfin une étude du CECOD ("Dépenses commercialisables et grands équipements commerciaux" 1979) note que le retournement de tendance le plus significatif observé dans le temps concerne, à partir de 1974, le déplacement du mouvement d'équipement en libre-service alimentaire de grande taille vers les villes de plus petites dimensions, n'excluant pas, outre les hypothèses découlant de l'introduction des procédures instituées par la loi Royer, l'émergence d'un seuil de "saturation relative", d'un palier momentané, compte-tenu des possibilités effectives (économiques et socio-politiques) de pénétration de ce marché, à l'échelle de l'ensemble des agglomérations de plus de 50 000 habitants.

Nous avons, ensuite, sur la totalité de la population des agglomérations étudiées, procédé à une analyse multivariée (calcul de régression) du mode de déploiement de l'effectif des hypermarchés ouverts au 1/1/1974 et au 1/1/1975 (vérifiant ainsi que nos conclusions ne résultaient pas d'un effet de seuil lié au choix de la date du bilan).

Il en ressort que les variables spatiales, dont nous avons noté qu'elles biaisaient la lecture des taux de densité, étaient effectivement les plus influentes (l'effet

de taille des agglomérations et l'effet lié au taux d'urbanisation de leur environnement géographique, se cumulant, et ce dernier étant le plus sensible), mais ne rendaient globalement compte que faiblement de la dispersion observée.

Quant aux variables socio-économiques introduites dans l'équation (structure socio-professionnelle du peuplement, indice de disparité des dépenses commercialisables, taux annuel de croissance de cet indice de richesse relative), elles étaient encore moins déterminantes.

Testant les corrélations entre chacune de ces variables physiques, notamment celles qui caractérisent la demande, avec, d'une part, le développement de la fonction commerciale et d'autre part le profil structurel des appareils locaux du commerce de détail avant l'irruption massive des nouvelles formes de distribution (caractères saisis en 1968 à travers le poids des salariés dans la population active du commerce) on constate qu'elles étaient nettement plus intenses.

Les niveaux d'équipement en hypermarchés étant significativement indépendants de la hiérarchie urbaine des pôles commerçants, de leur insertion régionale et des variables principales du conditionnement de marché, on peut, au terme de ce détour statistique conclure que les principaux facteurs explicatifs des disparités mesurées à la veille de l'application de la loi Royer étaient absents de notre grille d'investigation.

## 22. Les variables sociologiques et socio-politiques.

Nous avons réuni un certain nombre d'indicateurs empruntés à l'analyse de trois catégories d'acteurs très directement impliqués dans le processus de transformation observé : le

milieu du commerce indépendant, le capital commercial, et les élus locaux.

Nous avons complété cette recherche par des études monographiques de terrain.

Ces analyses ont porté sur l'échantillon des situations les plus contrastées.

### 3. Proposition d'une typologie

Nous inspirant de la méthode de construction des "idéaux-types", nous avons vu se dégager trois groupes d'agglomérations.

#### 31. Les agglomérations protégées.

Le premier groupe s'organise tendanciuellement autour des traits dominants suivants :

Il se caractérise, tout d'abord, par un moindre développement historique de la fonction commerciale de détail.

Les communautés commerçantes indépendantes occupaient dans la société locale une place relativement importante, ainsi que l'indiquent : le poids plus élevé, dans la population active, du "petit commerce boutiquier", mais aussi des bourgeoisies du petit et moyen commerce, principalement anormal (essentiellement de centre-ville) ; le poids relatif des "gros commerçants" (C.S.P. INSEE) au sein desquelles se recrutaient principalement les dirigeants professionnels, dans ce que nous avons qualifié "d'élites économiques dirigeantes", cette observation fondant la probabilité de meilleures conditions pour influencer les instances décisionnelles locales (vérifiée dans l'étude monographique de la composition des

C.C.I. et des conseils municipaux).

Par contre, ces traits ne signifient pas que leurs appareils commerciaux se soient tenus à l'écart des mouvements de modernisation engagés dès les années soixante : on constate même que le développement des supermarchés (évalué en 1967 par Michel Coquery) y était parmi les plus avancés de l'hexagone.

L'explication réside dans les traits qu'y présentait à l'époque le capital commercial que nous avons qualifié de local (tenant ses origines dans la localité ou son environnement proche ; acception infra-régionale). Il se caractérisait en effet moins par la faiblesse de chacune de ses unités que par leur petit nombre. Il s'agissait de sociétés moyennes qui avaient conservé une autonomie financière plus grande (résistant même dans plusieurs cas exemplaires aux tentatives d'intégration qui les visaient), (1) et qui avaient investi dans la modernisation de leur réseau (libres-services, supermarchés). Elles se sont d'ailleurs engagées dans la promotion d'hypermarchés, souvent après que leur "territoire", où elles exerçaient jusque là un quasi monopole, ait été investi par des sociétés extérieures. Leurs initiatives s'inscrivaient dans le cadre d'une stratégie étroitement locale, ou élargie à la région.

Quant à l'analyse socio-politique, deux conclusions se dégagent : les municipalités dans ces contextes locaux, ont connu une grande stabilité tant en ce qui concerne les formations politiques au pouvoir qu'en ce qui concerne les personnalités des élus dans la fonction de maire. On constate également que leur orientation partisane était nettement marquée par la prédominance, isolée ou à l'intérieur de

---

(1) Le Havre et Rouen s'écartaient de cette position.

système d'alliance, par les partis centristes, et un centrisme, à l'époque, d'opposition à la majorité exerçant le pouvoir central (seule la ville du Havre faisait exception à ce modèle).

On ne peut ignorer que la possibilité, pour ces élus et notamment ces maires, de se maintenir localement au pouvoir, au moment où les formations Centristes avaient perdu leur caractère de partis dominants sur l'échiquier national, et de s'y maintenir sans le soutien des forces alors majoritaires, desquelles elles commençaient, en d'autres lieux, à se rapprocher, impliquait un solide enracinement personnel, celui-ci pouvant s'expliquer par une préoccupation soutenue de construire une carrière politique sur la recherche de ce type de leadership, ce type de reconnaissance, et, donc, dans leur stratégie, leur gestion, par une attention particulière aux enjeux locaux. (Le même "repliement" sur le territoire local que celui que manifestaient les unités du capital commercial). Au-delà, c'est aussi le signe d'une moindre perméabilité des individus, des élus, mais aussi des structures économiques, sociales et culturelles, aux enjeux et clivages nationaux.

L'ensemble des agglomérations faiblement équipées (en 1974) s'identifiaient à ce type, par la présentation systématique de ces traits (peu d'écarts).

Ceux-ci aident bien à comprendre que la lenteur relative du développement des hypermarchés y résultait d'attitudes conjuguées de défense du territoire local : les unes traduisent des volontés de refuser, de ralentir, les transformations du mode d'échange et manifestent le pouvoir des couches traditionnelles du commerce de détail. Les autres expriment les stratégies de restructuration, "chauvines", de "chasse gardée", engagées par les "monopoles" locaux du capital commercial ; les unes et les autres trouvaient leur

relais dans les pratiques de gestion des élus : les études monographiques montrent en effet que ceux-ci, en exerçant le pouvoir du permis de construire, et plus largement, en s'engageant dans des politiques extensives de contrôle foncier (Procédures de l'urbanisme opérationnel), d'une part s'opposaient effectivement et efficacement à la prolifération des implantations et d'autre part privilégiaient, dans leurs rares acceptations, les promoteurs locaux.

Ce sont les raisons pour lesquelles nous avons, pour désigner ce groupe d'agglomérations, opté pour le terme "d'agglomérations protégées".

### 32. Les agglomérations permissives.

Le deuxième groupe s'oppose presque terme à terme au premier. Tout d'abord, il s'agit d'agglomérations fortement équipées en hypermarchés dès avant 1975. Le développement du commerce y était ancien, concernait l'ensemble des fonctions (gros et détail) et l'ensemble des activités (banales et anormales), et leur conférait une très forte attraction.

Les "indépendants", au sein desquels on recensait un pourcentage moins élevé de "petits commerçants" y étaient davantage marginalisés dans un patronat et une bourgeoisie plus industriels, plus diversifiés, cette position se reflétant dans les instances professionnelles et politiques. Les leaders qui les y représentaient appartenaient plus fréquemment (observations monographiques) aux couches que l'on a pu qualifier de "dynamiques" ou "modernisées", animées de l'esprit d'entreprise, gérant selon les principes (croissance, accumulation) et les méthodes (critères de rentabilité, plasticité des investissements, des spécialisations) du capitalisme.

Le moyen et grand capital commercial "local" y était

plus dense, et composé sur la base d'une concentration plus avancée regroupant, d'une part des pôles intégrateurs engagés économiquement dans la recherche de croissances externes et spatialement dans la conquête de nouveaux territoires, et d'autre part d'unités dominées, plus faibles, plus archaïques. Ces deux traits, orientation des investissements des uns et retard des autres, expliquent le relatif sous-équipement (en 1967) de leurs zones d'influence en supermarchés. La concurrence entre des sociétés voisines plus nombreuses obligeait les plus puissantes et les plus dynamiques à rechercher à l'extérieur des possibilités d'expansion, à s'inscrire dans des dimensions régionales, nationales, voire internationales. Cette logique extensive et l'éloignement des centres de décisions par rapport aux sites inclus dans leur réseau, les rendaient moins sensibles aux contradictions et influences locales, moins mobilisables donc dans des stratégies protectionnistes.

La gestion politique communale y a connu une plus grande instabilité, tant en ce qui concerne les retournements de majorité décomptés aux deux élections (1965 et 1971) qui ont mis en place les élus qui ont dû affronter les problèmes posés par l'implantation des hypermarchés au cours de la période que nous étudions, qu'en ce qui concerne le renouvellement des maires, y compris au sein de la même domination partisane, et, ce, pas seulement par ces deux échéances mais globalement de 1947 à 1983.

Nous avons expliqué sous quel angle nous considérons significative la stabilité relative des équipes au pouvoir dans les municipalités, non que nous en induisions l'hypothèse d'un rapport de causalité directe entre les enjeux électoraux et les politiques adoptées face aux grandes surfaces, et, de manière plus générale, à l'égard des commerçants, mais comme le reflet des contradictions ressenties et des luttes politiques qui en découlent. Ainsi

les changements que nous relevons reflètent-ils, en ces lieux, l'exacerbation de contradictions moins locales (dites de "gestion") que nationales (dites "politiques").

L'analyse des coordonnées partisans des équipes et maires élus explicite ce point de vue : alors que nous avons souligné l'inspiration "centriste d'opposition" des dominances et des alliances au pouvoir dans les agglomérations protégées, nous relevons, toujours pour la période étudiée, que dans 4 des 10 agglomérations permissives les centristes avaient fait alliance dès 1965 et parfois avant avec les gaullistes, que dans trois autres cas les majorités de gauche alliées au centre avaient laissé la place à des majorités gaullistes/UDF en 1971.

Les agglomérations industrielles du Nord, dont nous avons pu remarquer la spécificité, présentaient des caractéristiques comparables à celles de ce groupe sur le plan de la structure du capital commercial et sur le plan politique (non toujours du point de vue partisan, mais du point de vue de la nature des contradictions dont étaient animées les luttes pour le pouvoir local) ; la place des commerçants dans la vie locale y était également marginale. Par contre, le poids de la fonction de détail y était particulièrement faible, et la structure, à dominante banale, parmi les plus archaïques de l'hexagone (1). Présentant également, avant 1975, un fort développement relatif des hypermarchés, on peut supposer, que les trois premières variables ont joué dans le conditionnement du mode de déploiement géographique de cette catégorie d'établissements un rôle plus important que les deux dernières.

---

(1) L'analyse des appareils en 1968 fait ainsi apparaître deux types d'appareils archaïques, celui-ci associé à un marché particulièrement pauvre, et celui des villes du Midi associé à un pouvoir d'achat beaucoup plus élevé.

### 33. Les agglomérations "investies".

Le troisième groupe typé est constitué d'agglomérations qui présentaient également en 1974 un fort taux d'équipement en hypermarchés.

Les caractéristiques de leurs structures économiques et de leurs formations sociales les rapprochaient plutôt des agglomérations protégées, mais, d'une part, le système de défense y présentait plusieurs faiblesses, d'autre part, leur existence traduit la complexité du processus de déploiement géographique des hypermarchés et l'influence de variables supplémentaires.

Leur fonction commerciale n'a jamais connu un grand développement (leurs tailles sont d'ailleurs assez systématiquement parmi les plus faibles de notre échantillon).

Elles se distinguent du point de vue de la composition de leur commerce de détail, tant par la faiblesse des défenseurs des équilibres traditionnels, que par celle des partisans et éventuels acteurs locaux de leur restructuration.

Le milieu indépendant, par son poids comme par ses organisations (absence aux élections consulaires de 1974 du CID-UNATI dans 4 des 7 agglomérations concernées) ainsi que, si l'on se fie aux exemples monographiques analysés, par le dynamisme de ses leaders, occupait une place assez marginale dans la vie locale.

Les unités du capital commercial étaient soit absentes, soit réduites à des indépendants de petite taille, soit d'origine régionale (siège social dans la région).

A cela nous pouvons ajouter que les caractéristiques politiques relevaient dans plusieurs cas de celles (les moins favorables au protectionnisme) que nous avons relevées dans le groupe des agglomérations permissives.

Cependant sur ces différents plans, ce troisième groupe est plus hétérogène que les précédents, et les densités élevées des hypermarchés que l'on y notait en 1974, peuvent s'expliquer aussi par d'autres facteurs, même si les conditions signalées ci-dessus ont favorisé dans plusieurs cas leur action.

Certains étaient d'ordre conjoncturel. C'est le cas du sur-équipement effectif observé à Nîmes dès 1971 (sanctionné d'ailleurs par la fermeture rapide de deux des quatre hypermarchés ouverts coup sur coup) : l'aménagement précoce du boulevard de ceinture à quatre voies a constitué des emplacements très favorables aux nouvelles formes de distribution, sur lesquels plusieurs projets, d'initiative locale et extérieure, ont cherché dans le même temps à s'imposer.

Il est indéniable que l'inégal développement des infrastructures routières, dans ces premières années, a joué un rôle sinon décisif comme dans cet exemple, souvent influent dans la détermination des stratégies des promoteurs de grandes surfaces.

Le second facteur mis en relief par la configuration de ce troisième type d'environnement, tient dans l'acuité des contradictions intercommunales. Pour bien saisir la spécificité de ce cas de figure, il convient d'élargir l'analyse à l'ensemble des agglomérations.

Tout d'abord, une remarque : l'aire d'implantation des grandes surfaces n'est jamais constituée par une commune

unique. Et avant 1974, le pouvoir de décision en matière d'autorisation des nouvelles créations appartenait aux maires à travers le droit du permis de construire. Il en résultait une situation où, compte tenu de l'intérêt fiscal représenté par de tels établissements et des conflits politiques qui pouvaient exister entre communes (notamment communes-centres et communes périphériques), les promoteurs pouvaient tenter de s'introduire sur un espace d'agglomération en jouant de ces contradictions potentielles. L'opinion est d'ailleurs fortement ancrée que cette faille a largement été cause de l'investissement des villes par les hypers.

Qu'en a-t-il été effectivement ?

Tout d'abord, le bilan effectué en 1975 fait apparaître une ventilation des hypermarchés globalement moins "périphérique" (au sens du découpage administratif) que l'idée ne s'en est répandue. Sur le total des 70 créations recensées jusqu'en 1975 dans les 27 agglomérations de notre échantillon nous relevons 33 localisations sur le territoire de communes-centres et 37 sur celui de commerces-périphériques.

Ensuite on relève effectivement des exemples d'implantations périphériques dans tous les groupes d'agglomérations de la typologie à laquelle nous avons abouti.

Mais, dans le premier groupe, par définition, puisqu'il s'agit d'agglomérations caractérisées par la faiblesse de leur équipement en hypers, ces conditions juridico-spatiales n'ont pas permis le contournement de défenses mises en place, c'est-à-dire l'influence plus déterminante des variables précédemment étudiées.

Quant aux implantations sur des communes périphériques, elles ne sont susceptibles d'avoir joué un

rôle déterminant dans le fort taux d'équipement en hyper des autres agglomérations que si elles étaient en nombre suffisant et s'étaient présentées plutôt tardivement dans l'ordre chronologique des créations. En effet, si dans une agglomération où il existait déjà trois ou quatre hypermarchés, indifféremment ventilés sur l'une ou l'autre commune qui la constitue, une nouvelle création a été autorisée par le maire de la commune-centre, on peut penser que celui-ci a assumé une responsabilité dans le fait que l'agglomération soit fortement équipée, et on retrouve, comme dans le cas des agglomérations protégées, la prédominance des variables déterminantes que nous avons déjà analysées, et, ce, d'autant plus clairement que cette nouvelle création était le fait du capital commercial local. Inversement si la majorité des implantations recensées et notamment les dernières se sont localisées sur des communes périphériques d'une agglomération, on peut faire l'hypothèse que les contradictions intercommunales ont activement participé à en faire des sites fortement équipés.

Or, ces vérifications faites, on constate que cette hypothèse ne peut être retenue que pour deux (sur 10) agglomérations "permissives" et pour 5 (sur 7) agglomérations de ce troisième groupe.

Juxtaposant les observations que nous avons pu faire sur la faiblesse des défenses locales (professionnelles et politiques) et sur l'acuité des contradictions intercommunales, nous avons, pour qualifier ce troisième type d'environnement local, employé le terme "d'agglomérations investies", renvoyant à l'image militaire de prise d'une place par encerclement et défaillance des défenses intérieures.

X X

X

Au-delà de la caractérisation des trois types d'environnement issus du mode de différenciation locale, nous retiendrons deux conclusions plus générales.

A - La comparaison entre le premier et le deuxième groupe d'agglomérations, les agglomérations protectionnistes et les agglomérations permissives, fait ressurgir, sur le plan géographique, non plus le cadre régional à matrice historique provinciale, dont la thèse de Michel Coquery (1) a pu montrer qu'il spécifiait sur nombre de plans (développement des fonctions, structures des activités, poids des appareils archaïques et modernisés, caractéristiques socio-démographiques de la population active du commerce) le commerce urbain des années soixante, mais, sans gommer totalement ce découpage, principalement l'opposition entre deux états de la formation sociale française, traversée par un profond mouvement de mutation.

L'un où la marginalisation relative du commerce pourtant développé, la concentration du capital commercial, l'éclatement de l'unité des indépendants, la nature des contradictions et luttes politiques, participent directement des transformations animées par ce mouvement, en découlent et le portent.

L'autre où les forces représentatives d'activités de production et d'échange organisées sur la base de petites, moyennes et grandes unités encore familiales et locales, ayant gardé les capacités de dominer, pouvaient résister aux transformations ou les maîtriser, les moduler. Cette situation transparait bien, d'une part dans la perpétuation

---

(1) M. Coquery, "Mutations et structures du commerce de détail en France", éd. Le Signe, 1977.

de l'unité des bourgeoisies du petit, du moyen et du grand commerce, toutes, au-delà de leurs motivations et de leurs comportements diversifiés, attachées à la réussite du protectionnisme, d'autre part dans l'hégémonie politique du centrisme.

Ce clivage économique, sociologique et politique à travers lequel, comme nombre d'autres changements, le déploiement des hypermarchés s'est opéré, est voilé par les dernières variables techniques et juridico-spatiales (et quelques autres probablement) que nous avons pu voir à l'oeuvre dans le groupe des agglomérations "investies".

B. La perception commune, le discours dominant, ont largement associé le protectionnisme et la loi Royer de décembre 1973, comme si celle-ci en avait assuré l'introduction sur un marché jusque là libre, soumis aux seules lois de l'offre et de la demande. Nous pensons avoir démontré, en fondant successivement le diagnostic de "retard relatif" d'équipement et la qualification des stratégies défensives efficaces, qu'il n'en est rien : le protectionnisme a d'abord été, indépendamment des conditions théoriques et réglementaires de libre implantation et de libre concurrence, l'expression d'un rapport de force local, et nous avons progressivement cerné dans quelles circonstances il a pu s'imposer, pourquoi dans d'autres il ne pouvait plus se cristalliser, ou pourquoi, ailleurs encore, il a échoué.

Non seulement la loi Royer n'a pas introduit le protectionnisme à l'égard des grandes surfaces, mais on peut contester qu'elle en ait développé l'application. Il faut distinguer entre sa signification idéologique et sa portée réelle, et sur ce plan elle a eu des effets régulateurs ambivalents. Elle a, probablement dans une très faible mesure, ralenti le mouvement global de création de nouvelles grandes surfaces, mais elle a aussi facilité, permis, dans

plusieurs cas, ainsi que le montre l'analyse exhaustive des décisions des C.D.U.C. et des arbitrages ministériels, effectuée sur l'ensemble des agglomérations de notre échantillon, la levée des obstacles à la restructuration constitués par les résistances locales, expliquant partiellement le mouvement d'homogénéisation que constate l'analyse des créations postérieures à 1974.

Celui-ci s'explique aussi par le dépérissement des conditions qui fondent l'efficacité du protectionnisme local: approfondissement et diffusion géographique du mouvement de concentration du capital commercial ; déplacement des contradictions politiques reflétées dans le pouvoir local ; marginalisation des commerçants indépendants dans les sociétés locales, affaiblissement de leurs mouvements de défense, et désagrégation de leur unité.

Les opérations d'urbanisme commercial engagées dans les centres-villes (rues piétonnes, centres commerciaux...) ont d'ailleurs fortement accentuée celle-ci. Conçues et présentées comme des politiques de réaction aux implantations périphériques, qui devaient profiter à l'ensemble des commerçants indépendants et à l'ensemble des commerçants des centres-villes, elles ont en fait accentué les processus de sélection, accéléré, approfondi, diffusé, les changements amorcés par le développement des grandes surfaces.

C'est sur ces différents objets que la suite de la recherche a porté.

X X

X

TABLAU CROISSE DES DENSITES DE GRANDES SURFACES : 1/1/1975

(1)	H	S	GMP	(2)	H	S	GMP	(3)	H	S	GMP	
(1)	CAEN ORLEANS REIMS ... AMIENS DIJON	92 144 89,7 69,1 71,5	19,7 39,8 39,7 45,6 55,4	78,2 45,2 75,7 51,5 49,3	METZ → MULHOUSE BESANCON → TOURS	94 84,7 50,2 71,7	58,3 55,3 41,5 33,5	113,3 53,2 12,2 37,8	NANCY → STRASBOURG	79,3 84,6	65,9 112	67 78,3
(2)				PERPIGNAN NIMES AVIGNON BAYONNE MONTPELLIER AIX	94,1 82,1 76,3 24	39,2 61,3 71,2 27,5	83,5 49 87,5 62,7	NICE → TOULON ...	/ 20,5	51,2 56,5	66,2 10,3	
(3)	LA ROCHELLE LIMOGES → LORIENT BREST ANGOULEME ANGERS LE MANS →	104 56,2 98,5 76,2 191 81,2 43,5	65,5 49,5 46 23,4 26 33,4 57,9	16,8 37,4 46,3 44,4 41,5 62,6 61,2	CLERMONT F. RENNES LE HAVRE ANNECY VALENCE PAU →	61,6 56 26,5 37,5 99,3 146	14,8 35 30,8 39,4 36,6 40,8	29,3 71 52 75,4 13 46,5	ROUEN NANTES TOULOUSE GRENOBLE	29 70,1 79,9 70,9	60 70,8 27 18,3	46,5 46,6 42,5 45,5
(4)	TROYES ... MONTBELLIARD	39 41,2	46,9 101,3	108,3 27	DUNKERQUE → ST NAZAIRE CALAIS BOULOGNE DOUAI (1)	24 51,3 61,9 74,6 (70,4) 59,4	35 57 57,6 39 25	27,3 36,8 29,8 51,2 27,6	VALENCIENNES ST ETIENNE LENS (1)	74,1 29 (75,4) 59,4	35,8 14,9 35,9	10,4 19,6 15,1

S : Supermarchés ; GMP : Grands magasins, magasins populaires.

H : les densités soulignées correspondent aux sites où un nouvel hypermarché s'est implanté pendant l'année 1974.

Le signe ... indique une extension ou une création au cours de 1975 Le signe → en 1976

	AGGLOMERATIONS PROTEGEES												AGGLOMERATIONS FERMISSES												AGGLOMERATIONS INVESTITES											
	1 2 3			4 5 6			7 8 9			10 11 12			A			1 2 3			4 5 6			7 8 9			10 11 12											
TOULOUSE	-	-	+	2	A	R	-	-	-	55,5	2	TOULOUSE	+	-	+	3	I	N	-	-	-	45	4	ORLEANS	-	-	-	0	/	-	-	-	62,5	4	X	
NANCY	-	-	+	2,5	A	R	+	+	+	54,5	3	NANCY	+	+	-	5	I	N	-	-	-	50	5	VALENCE	-	+	-	2	A	SR	+	-	-	62,5	4	X
STRASBOURG	+	+	+	0			-	-	+	70	2,5	STRASBOURG	+	+	+	4,5	I	N	-	-	-	0	2,5	X	-	-	-	0	/	+	-	-	50	2		
CAEN	-	-	-	1	A	L	+	-	+	70	3	CAEN	+	+	-	4	A	S	+	+	+	61,5	4	PERPIGNAN	+	-	-	0	/	+	+	+	0	2		
REIMS	+	-	+	2	A	L	+	+	+	20	2	REIMS	+	+	-	5	I	N	-	-	-	36,9	4,5	LORIENT	+	-	-	2	C	L	+	+	-	0	4,5	X
MONTPELLIER	-	+	+	2	A	R	+	-	-	0	1	MONTPELLIER	+	-	-	3,5	I	N	-	-	-	U	4	LA ROCHELLE	-	+	+	2	C	L	+	-	+	0	4	X
NANTES	-	-	-	1,5	A	L	+	+	+	0	2	NANTES	+	-	+	3	I	N	-	-	-	61,5	3	ANGOULEME	-	-	-	2	C	L	+	-	-	0	4	X
METZ	-	-	+	1	I	N	+			0	3,5	METZ	+	+	-	1,5	I	N	+	+	+	36,3	2,5													
MULHOUSE	-	-	+	2	I	N	+	+	+	83,3	3	MULHOUSE	-	+	+	1	I	N	-	-	-	18	2,5	X												
PAU	-	-	-	2	A	R	-	+	+	91,5	3	PAU	+	-	+	2	C	A	R	-	-	-	0	2,5												

Les signes - et + ont été établis comparativement aux moyennes internes, aux classes socio-économiques de la typologie des tableaux 1 ci-joints.

DYNAMIQUE COMMERCIALE	CAPITAL COMMERCIAL LOCAL	MILIEU INDEPENDANT	VARIABLES SOCIO-POLITIQUES
: Poids de la population active travaillant dans le commerce de détail - 1962. : Densités des établissements employant plus de 50 salariés en 1962. : Densités des supermarchés ouverts avant 1968.	4 : Nombre d'entreprises susceptibles d'investir dans les nouvelles formes alimentaires. 5 : Nature du capital A - Autonomie maintenue I - Intégré 6 : Stratégie territoriale locale, régionale ou nationale.	7 : Poids du petit commerce boutiquier en 1968. 8 : Densité des établissements non-alimentaires de 1/5 salariés en 1968. 9 : Poids relatif des "gros commerçants" dans les "élites" économiques dirigées.	10 : Score du CID-UNATI aux élections consulaires de 1976. 11 : Nombre de maires qui se sont succédés de 1947 à 1977. 12 : Cas où les contradictions intercommunales sont susceptibles d'avoir provoqué le "suréquipement" relatif.

Les 1 unités représentent des indépendants engagés dans une opération unique.