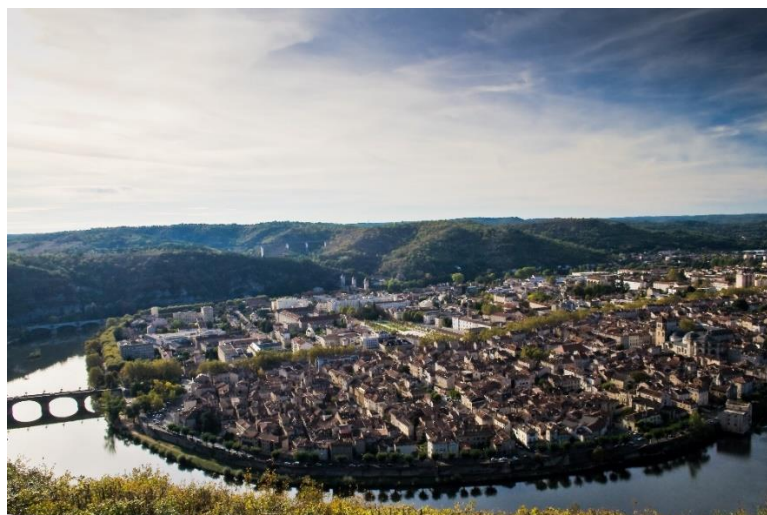




Villes petites et moyennes : évolutions et stratégies d'action

(1) Etat de l'art international



L'Institut pour la Recherche, le programme Action Cœur de Ville de la Caisse des Dépôts et le Commissariat général à l'égalité des territoires ont soutenu la recherche sur le thème des enjeux et dynamiques urbaines des villes petites et moyennes.

Cette recherche, coordonnée par Sophie Baudet-Michel, de l'Université Paris Diderot, Sylvie Fol et Christophe Quéva, de l'Université Paris 1 Panthéon - Sorbonne, tous trois membres de l'UMR Géographie-Cités, vise à apporter une meilleure compréhension des facteurs de l'érosion commerciale et servicielle dans les villes petites et moyennes, et à identifier des pistes d'action locale pouvant y répondre. Elle alimente entre autres les travaux du programme Action Cœur de Ville. Elle se décompose en trois tomes :

- Etat de l'art international
- Evolutions nationales et analyses quantitatives
- Etudes de cas : Nevers, Vichy, Forbach

Avec la participation de : Sylvie Fol, Julie Chouraqui, Sophie Buhnik, Sophie Baudet-Michel, Sandrine Berroir, Christophe Quéva, Frédéric Santamaria, Benoit Conti, Matthieu Delage, Hadrien Commenges, Marianne Guerois, Noé Guiraud, Charlène Le Neindre, Pascal Madry, Fabien Paulus, Antonin Pavard, Gilles Toutin, Julie Vallée.

Comprendre et comparer la dévitalisation des commerces et services dans les villes moyennes

Une revue de la littérature internationale



Coordination : Sophie BUHNIK

Novembre 2018

REMERCIEMENTS

L'écriture de l'état de l'art international a été coordonné par Sophie BUHNIK, actuellement chercheuse à l'Institut français de recherche sur le Japon à la Maison franco-japonaise de Tokyo (IFRJ-MFJ, UMIFRE 19, MEAE-CNRS). Son travail a bénéficié des conseils de l'ensemble de l'équipe impliquée dans le projet « La rétraction des services et commerces dans les villes petites et moyennes », coordonné par Sophie Baudet-Michel (Univ. Paris Diderot), Sylvie Fol (Univ. Paris 1) et Christophe Quéva (Univ. Paris 1) et en partenariat avec l'Institut pour la Recherche, programme Action Cœur de Ville de la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) et le Commissariat Général à l'Égalité des Territoires (CGET). Nous remercions également la commission « Commerce » du Comité National Français de Géographie (CNFG) ainsi que l'Institut pour la Ville et le Commerce (IVC) en tant que sources de renseignement ;

La réalisation de ce rapport s'est appuyée sur un post-doctorat de six mois financé par la Caisse des Dépôts et Consignations. Nous tenons également à remercier la Fondation France-Japon de l'EHESS, qui au travers du projet INCAS (Understanding Institutional Change in Asia: a Comparative Perspective with Europe), a aidé Sophie Buhnik à bénéficier d'une bourse pour ses démarches de recherche au Japon. Le programme INCAS est soutenu par une action Marie Skłodowska-Curie RISE (agrément n°645763), dans le cadre du programme de l'Union Européenne Horizon H2020.



This work has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under the Marie Skłodowska-Curie grant agreement No 645763.

Sommaire

Introduction	5
Construire une revue de la littérature internationale : enjeux et objectifs.....	6
I. Constitution de l'état de l'art : méthodes de sélection et de lecture	9
II. La dévitalisation des villes moyennes au prisme des commerces et services de proximité : des trajectoires diversifiées face à un enjeu commun de maintien d'attractivité	15
II.1. La mise à l'agenda du déclin des villes moyennes : des facteurs macro-structurels communs	15
II.2. Les villes moyennes dans les trames urbaines nationales	19
II.3. Les villes moyennes, un échelon infra-métropolitain en recul.....	28
III. Le déclin mondial du commerce indépendant et sa relation à la dévitalisation des centres des villes moyennes.....	37
III.1. Le déclin du petit commerce, un phénomène mondialisé avec ses déclinaisons locales	37
III.2. L'évidement commercial des centres des villes moyennes, un symptôme de déclin articulé à d'autres vecteurs de décroissance.....	45
IV. Les mécanismes de la dévitalisation commerciale des cœurs des villes moyennes : éléments de diagnostic et de prospective	52
IV.1. Des logiques économiques, urbanistiques et institutionnelles défavorables aux structures et aux acteurs du petit commerce.....	52
IV.2. Qui peut et veut faire ses courses dans les rues des villes moyennes ? Saisir les modifications des comportements des consommateurs	60
IV.3. La résilience des commerces de détail aux transitions technologiques et démographiques en cours	63
V. Comment revitaliser les centres des villes moyennes ?	67
V.1. Coordonner les stratégies foncières, les plans de déplacement et les stratégies managériales au niveau des centres-villes.....	68
V.2. Populariser l'entraide locale et mobiliser commerçants, habitants et associations..	76
V.3. Une action volontariste sur le « resserrement urbain » : l'enjeu de la gouvernance et de l'arbitrage au niveau régional et intercommunal.....	79
VI. Références bibliographiques.....	84
0. Décroissance urbaine, métropolisation, villes moyennes et inégalités (perspectives comparées)	84
I. Dynamiques des villes petites et moyennes en France : quel déclin ?.....	86
II. Rétraction des commerces en France	88
III. Rétraction des services en France	90
IV. Commerces et services dans les villes petites et moyennes : comparaisons européennes	91
V. Amérique du nord, Australie	94

VI. Japon	96
Table des figures.....	99
Table des graphiques	100
Table des tableaux.....	101

Introduction

« High Streets left reeling as 21,000 UK jobs lost » ([The Scotsman](#), 3 avril 2018), « L’apocalypse du commerce de détail [aux États-Unis] en 2018 » ([L’Express Business](#), 3 mars 2018), « Five steps to surviving the so-called ‘retail apocalypse’ » ([Forbes](#), 4 avril 2018), *Naze han.ei shiteiru shōtengai ha 1% shikanai no ka ?* (Pourquoi n’y a-t-il plus qu’un pourcent des rues commerçantes qui prospèrent ?)¹...

Loin d’être spécifique au territoire français, la question de la dévitalisation commerciale reçoit un écho médiatique qui se renforce à l’échelle planétaire, en lien plus ou moins étroit avec l’observation empirique d’une progression des processus de décroissance urbaine et, plus généralement, de dévitalisation des centres-villes. Cette médiatisation répercute les craintes des populations riveraines des zones où le nombre de friches commerciales excède désormais celui des magasins encore ouverts : d’abord la crainte de voir disparaître des lieux de rencontre et de sociabilité à proximité de leur logement, ce qui alimente la perspective de vivre et vieillir dans des quartiers aux bâtiments non entretenus, dont l’urbanité se trouve ainsi dégradée ; ensuite, la crainte ressentie par les habitants et leurs élus, que l’essaimage de photographies de commerces dévitalisés situés dans leur ville, n’accentue une image répulsive et par conséquent, une spirale négative de déclin urbain.

La vision d’une boutique aux rideaux abaissés suscite en effet un émoi puissant et partagé. Sortie de son contexte, elle peut se muer aisément en icône des impacts négatifs concrets de la mondialisation, et symbolise un accaparement des activités commerciales par des entreprises multinationales spécialisées dans la grande distribution (Carrefour, Walmart, Aeon...) ou la vente en ligne (Amazon). L’hypothèse selon laquelle les riverains des zones en dévitalisation commerciale (et des villes en déclin en général) réagissent à ce sentiment d’abandon en se tournant vers le vote populiste – pro-Brexit par exemple – s’est également répandue depuis le milieu des années 2010² : elle a été abondamment véhiculée par des reportages établissant un lien tacite entre la disparition des commerces de proximité et la géographie des « territoires perdants de la mondialisation » (fig. 1).

¹ Titre d’un ouvrage japonais de Tsujii Keisaku paru en 2013 (Tsujii, 2013).

² Des analyses de la composition sociologique et géographique des résultats d’élections nationales en France, au Royaume-Uni et aux États-Unis (et de certaines pratiques entourant l’organisation des scrutins), invitent à nuancer le postulat d’une large adhésion des habitants des territoires en crise aux discours populistes sur le « stress culturel ». On s’aperçoit ainsi que le vote pour D. Trump relève autant d’électeurs marginalisés socialement et spatialement, que d’électeurs appartenant à des classes et des territoires aisés (P. Bump, [Washington Post, article du 29 décembre 2017](#)). Cependant, tout en récusant les thèses de C. Guilluy (2014) sur la dimension identitaire des « fractures territoriales » françaises, O. Razemon (2016) rappelle les résultats d’un sondage Ifop mené au lendemain des élections municipales de 2014 : le vote pour le Front national aurait dépassé 30% des suffrages exprimés dans les villes de moins de 1 000 habitants dépourvues de commerces, contre 20% en moyenne dans celles dotées de 6 activités et plus (poste, épicerie, boulangerie...).

Figure 1 : « Residents walk past a closed shop in the dock town of Tilbury in Essex, east of London on August 26, 2017. In the run down dock town of Tilbury on the eastern outskirts of London, backing for Brexit remains rock-solid, with uncompromising voters wanting Britain to get out of the EU (...) », commentaire accompagnant ce cliché pris par D. Leal-Olivas pour l'agence AFP.



La boutique fermée, symptôme et ferment de déstabilisation démocratique ? La dévitalisation commerciale des centres anciens des villes moyennes, plus importante que celle des métropoles (ce qui se traduit par des taux de vacance commerciale et un déficit d'accès à des commerces et services de proximité supérieurs), est vérifiée par des enquêtes nationales menées en Europe, en Amérique du Nord mais aussi en Asie orientale. Poussés par ce constat, un nombre grandissant d'acteurs locaux et nationaux plaident pour la mise en place de dispositifs ambitieux de traitement de la dévitalisation commerciale, dans le cadre de politiques intégrées de lutte contre les impacts de la décroissance urbaine. Cela stimule la production d'une littérature multilingue sur le déclin des commerces et services de proximité aisément consultable sur Internet. Toutefois, la prolifération et la fragmentation des sources de production de connaissances (laboratoires de recherche, commissions ministérielles, agences, intercommunalités, chambres de commerces, témoignages de résidents et commerçants recueillis par des associations...) rendent cette littérature difficile à appréhender et à trier, afin d'en tirer des leçons sur les logiques de la rétraction urbaine et les leviers d'action efficaces expérimentés hors de France.

Construire une revue de la littérature internationale : enjeux et objectifs

- ❖ En dressant un **panorama** des connaissances internationales sur la dévitalisation commerciale, en structurant ces sources de savoir, nous recherchons des **réponses aux trois faisceaux d'interrogation suivants.**

1/ Lorsqu'on jette un regard rapide sur certains des rapports ou des ouvrages les plus diffusés dans leurs pays respectifs, **on est frappé par la régularité avec laquelle les villes petites et**

moyennes y sont considérées comme les principaux territoires « victimes » de la dévitalisation commerciale. Dans cette littérature en effet, à l'instar du cas français, une des images récurrentes du phénomène de fermeture des commerces et services de détail, est celle de rues commerçantes ou de « grands-places » autrefois centrales dans les pratiques d'achat et de sociabilité des habitants de « villes intermédiaires » telles que Wilmington (E.U.), Cadiz, Grenada (Espagne), Bentham, Blackpool (R.U.), Fukuchiyama (Japon)... aujourd'hui sous-fréquentées, parsemées de panneaux « bail à céder », comme le sont les centres anciens de Nevers ou Béziers.

Or il n'existe pas, à notre connaissance, de bases de données voire d'atlas comparant l'ampleur et la répartition spatio-temporelle de la vacance commerciale à l'échelle mondiale, selon les divers types de magasins ou de services touchés. À cet égard, **un état de l'art international permet de remettre en perspective les conclusions des études sur la dévitalisation commerciale récemment publiées en France : peut-on savoir si d'un pays à l'autre, la baisse du nombre et de la présence des commerces en ville est tout aussi drastique ? A-t-elle évolué au même rythme et concerne-t-elle des types de magasins similaires, situés dans des profils de villes comparables ?**

2/ La vulnérabilité *a priori* plus forte des villes moyennes et petites à la dévitalisation commerciale semble s'inscrire dans une convergence mondiale des économies et des sociétés vers un mode de production, de vente et de consommation défavorable aux tissus urbains de centre-ville. Dans les métropoles en revanche, le commerce de détail résisterait mieux notamment grâce à la fréquence des passages de visiteurs et grâce aux échanges en face-à-face formels et informels – comme la conversation au restaurant – que réclame « l'économie de la connaissance ». Peut-on nuancer cette situation en mettant en lumière des initiatives de revitalisation réussie, **des exemples de places marchandes toujours dynamiques dans les villes petites et moyennes, grâce à quoi ces dernières continuent d'incarner une qualité de vie plus désirable que celle des grandes agglomérations, parce que leur environnement est moins oppressant, plus riche en rencontres avec ses voisins ?** Il est à ce titre pertinent d'examiner les avis de chercheurs non francophones sur la diffusion mondiale de modes de consommation appuyés sur les technologies numériques : par exemple, comment l'e-commerce s'articule-t-il à des évolutions institutionnelles et sociétales propres aux territoires examinés par ces travaux de recherche ? En résulte-t-il des pratiques favorables ou au contraire nuisibles au maintien de commerces de proximité ?

3/ Il y a un intérêt évident à dégager des leviers d'action efficaces et transposables. Quelle que soit leur localisation, les acteurs des villes moyennes aux prises avec la dévitalisation commerciale et urbaine conviennent qu'un tel phénomène ne peut être endigué qu'à l'aide de politiques transversales et intégrées, liant notamment les problèmes relatifs au secteur foncier et immobilier, aux activités commerciales, aux transports et à la formation des commerçants. **Peut-on à ce titre, repérer les réformes législatives, les ordonnances municipales, les formes de concertation ou les changements techniques en apparence anodins (horaires de passage de bus, mesure des « paniers moyens », voirie, etc.), qui ont facilité la coopération d'acteurs jusque-là peu habitués à « gouverner » le déclin urbain, conduisant à une reconquête durable des centres des villes moyennes ?**

PLAN

Nous avons tiré de cet état de l'art de la documentation et des illustrations qui nous permettent d'apporter des réponses concrètes aux trois faisceaux de questions posées ci-dessus.

Après une présentation de la **méthodologie** mise en œuvre (I), les enseignements sont résumés selon le déroulement suivant :

II. Les villes moyennes au prisme des commerces et services de proximité : des trajectoires diversifiées face à des facteurs communs de fragilisation et de régénération

III. Le déclin mondial du commerce de détail et sa relation à la dévitalisation des centres des villes moyennes

Ces deux premières parties de **constat** s'attachent d'abord à mesurer l'évolution de la place et du rôle des villes moyennes dans les trames urbaines contemporaines, puis à comparer les indicateurs de leur affaiblissement économique et social relatif dans les pays considérés. Ensuite, un tour d'horizon des reconfigurations du commerce de détail permet de comparer l'étendue des **problèmes d'évidement** commercial auxquels les villes moyennes sont confrontées, en rassemblant des données qui en facilitent la **visualisation**.

IV. Les mécanismes de la dévitalisation commerciale des cœurs des villes moyennes : éléments de diagnostic et de prospective

Nous tentons ici d'établir un **diagnostic** comparé des mécanismes (marchands, socio-culturels, politiques...) et des acteurs qui ont rétroactivement contribué à la réduction du nombre de commerces de détail (indépendants ou franchisés) au cœur des villes moyennes, ou garanti au contraire un maintien plus solide. Nous verrons ensuite comment la littérature internationale envisage certains problèmes communs de **concertation** locale sur les moyens d'enrayer le déclin des villes moyennes, puis comment elle **anticipe** le rôle de certaines transitions (e-commerce, vieillissement démographique, considérations écologiques) sur l'avenir du commerce de détail.

V. Comment améliorer la fréquentation des centres-villes avec l'activité commerciale ?

Appuyée sur l'analyse des **recommandations** émises dans la littérature française et étrangère, cette dernière partie propose d'identifier et d'interpréter les similitudes entre les **dispositifs réglementaires**, les **programmes** et les **jeux d'acteurs** qui ont abouti à une revitalisation significative des tissus de commerces et services dans des villes moyennes menacées par un fort taux de vacance résidentielle et commerciale. Elle discute les apports et les limites des solutions proposées grâce à des **zooms** sur des opérations de revitalisation menées au Japon en particulier, ces initiatives étant moins familières du public francophone.

I. Constitution de l'état de l'art : méthodes de sélection et de lecture

I.1. L'amplitude géographique et numérique de la revue de littérature

Afin de répondre à ces questionnements, le présent rapport résulte d'un travail de lecture, d'analyse textuelle et de thématisation de différents types de travaux (livres, articles, rapports, notes, expertises et consultations, extraits de journaux, blogs...) traitant de la dévitalisation commerciale en **cinq langues** : le français, l'anglais, l'allemand, le japonais et – dans une moindre mesure – l'espagnol. Elles correspondent aux langues vernaculaires officielles de la **France**, du **Royaume-Uni**, de l'**Allemagne**, du **Japon**, de l'**Espagne**, des **États-Unis** et du **Canada**. C'est là en effet, que la littérature sur le déclin des commerces et services est à la fois abondante et accessible, l'argumentation reposant souvent sur l'analyse de recensements ou d'enquêtes quantitatives et qualitatives de grande ampleur (locales, régionales voire nationales) sur les structures commerciales, les transports ou les ménages, par exemple.

Il s'agit de **pays « du Nord » précocement industrialisés**, touchés par des processus de désindustrialisation et de tertiarisation qui s'accroissent à partir des années 1970, sous l'effet du redéploiement progressif des chaînes de production de valeur des grandes entreprises manufacturières, qui se muent en firmes multinationales (entre autres, Fol et Cunningham-Sabot 2010 ; Pallagst, Wiechmann et Martinez-Fernandez 2013)³. Ces États disposent aussi d'un réseau dense d'universités et d'institutions publiques ou parapubliques, où les traditions de partenariats entre monde académique, secteur public et acteurs privés pour la production d'expertise sur la ville et l'action territoriale sont relativement anciennes⁴. Ainsi, notre état de l'art a largement tenu compte de la littérature hybride issue de ces échanges, a fortiori lorsque celle-ci aide à identifier les interactions entre habitants, professionnels, consultants, responsables politiques et chercheurs à l'origine d'opérations de revitalisation commerciale et urbaine durables.

Sans bien sûr prétendre à l'exhaustivité, nous avons veillé à ce que cet état de l'art sur la dévitalisation commerciale soit **représentatif de ce qui fait consensus – ou de ce qui est, à l'inverse, débattu – dans chacun des pays considérés**. Une telle revue, en effet, n'a pas seulement pour objectif de comparer la gravité du déclin urbain dont témoigne la dévitalisation

³ Même s'il faut nuancer ce tableau. Le cas de l'Espagne se distingue par une trajectoire d'industrialisation tardive et limitée ainsi que par l'importance de ses structures agraires, sa « modernisation » accélérée étant associée à la chute du régime franquiste, à son intégration dans la communauté économique européenne à partir des années 1970-1980 et à l'essor d'une économie de services à la personne (tourisme). Souvent accusé dans les années 1980 d'être le principal responsable des crises de délocalisation touchant les villes d'industrie lourde occidentales et leur organisation fordiste, le Japon connaît quant à lui des phénomènes de relocalisation de ses activités manufacturières vers l'Asie du sud-est à partir de la seconde moitié des années 1980, causés par l'appréciation du yen (accords du Plaza, 1985), tout en gardant un tissu dense d'usines ou de PME spécialisées dans la fabrication de composants « nobles » (écrans tactiles, etc.). La restructuration de cette division régionale du travail s'approfondit en fait dans les années 2000, les entreprises électroniques japonaises comme Sharp, Sony ou Panasonic étant fragilisées par la montée en compétitivité de leurs concurrentes coréennes, chinoises et taiwanaises.

⁴ Le cas des États-Unis se singularise toutefois : si les rapports d'expertise issus de cabinets de conseil ou d'agences indépendantes ne manquent pas, ils apparaissent relativement peu nombreux sur les sujets qui nous intéressent ici, à l'exception d'un rapport universitaire et des rapports annuels de l'US Census Bureau sur le commerce électronique. Nous nous sommes en revanche beaucoup appuyés sur des revues scientifiques et sur des articles de presse parfois très fournis. Cela contraste avec les situations française et japonaise, où la publication d'enquêtes publiques (ministérielles notamment) est concomitante d'une littérature scientifique nourrie et liée à elle dans le cadre de programmes de recherche-action, les deux champs se citant mutuellement.

commerciale, ni d'établir une liste des villes ou zones urbaines les plus vulnérables. Comme nous le verrons ici, les logiques qui sous-tendent la distribution de la dévitalisation commerciale, de même que ses caractéristiques matérielles et ses interactions avec d'autres formes de déclin (vacance résidentielle, réseaux de transport, etc.), présentent de fortes similitudes, au-delà des spécificités contextuelles et géographiques. **Les décalages sont en revanche plus nets, quand on compare les outils et les méthodologies de diagnostic de la dévitalisation commerciale** : les représentations socio-culturelles des usages et des usagers des tissus commerciaux exercent une influence importante sur les démarches des enquêteurs, ce qui module les solutions techniques et politiques suggérées pour améliorer la conduite des projets de revitalisation urbaine.

Au sein de champs de littérature sur la décroissance urbaine ou l'évolution des commerces extrêmement vastes, **les références ont été sélectionnées lorsqu'elles combinaient les trois angles d'analyse suivants** :

1/ La référence s'intéresse à **l'évolution des tissus de commerces et services**, et s'interroge sur leur dévitalisation ;

2/ Cette tendance à la baisse du nombre de commerces et services sur un espace donné est **réinsérée dans une réflexion sur les enjeux territoriaux, sociaux et économiques de la décroissance urbaine** ; ou inversement, les impacts socio-économiques et territoriaux de la décroissance urbaine sont interrogés en se focalisant sur l'évolution des tissus commerciaux.

3/ Les résultats s'appuient sur des **enquêtes ciblant une ou plusieurs villes moyennes et petites** (voire l'ensemble des villes moyennes du pays étudié, lorsque les analyses incluent toutes les municipalités recensées sur le territoire national).

La majorité des articles fondent ainsi leurs hypothèses et leurs conclusions sur des données empiriques collectées à une échelle locale (un terrain) ou multi-sites (plusieurs terrains répartis dans plusieurs villes du même État).

Peu de références adoptent une approche comparative, sauf pour quelques recherches en anglais (en tant que langue de travail scientifique internationale). Ce choix a facilité un classement de la base en quatre aires régionales ou pays : France, Europe, Amérique du nord⁵ et Japon. La surreprésentation relative de ce dernier pays tient à la précocité et au volume tout à fait remarquable de la littérature scientifique publiée sur la question du déclin urbain et des difficultés d'accès aux ressources urbaines qui en résultent⁶.

Notre corpus d'étude principal comprend en conséquence **271 références**, dont le nombre par régions étudiées (hormis la France) se veut proportionnel au volume de publications pertinentes accessibles dans les pays étudiés, ce qui reflète la mise à l'agenda par leurs gouvernements de

⁵ Soit les Etats-Unis, le Canada ; quelques articles portant sur l'Australie (cf. McGreevy et Wilson 2016) ont été classés dans cette sous-partie, par référence à une aire « socio-culturelle » plus cohérente dans ses pratiques (sociétés anglophones issues des colonies britanniques, fortement motorisées, peuplement urbain moins dense qu'en Asie orientale) qu'une aire géographique australasienne qui réunirait artificiellement deux continents aux trajectoires de développement profondément divergentes.

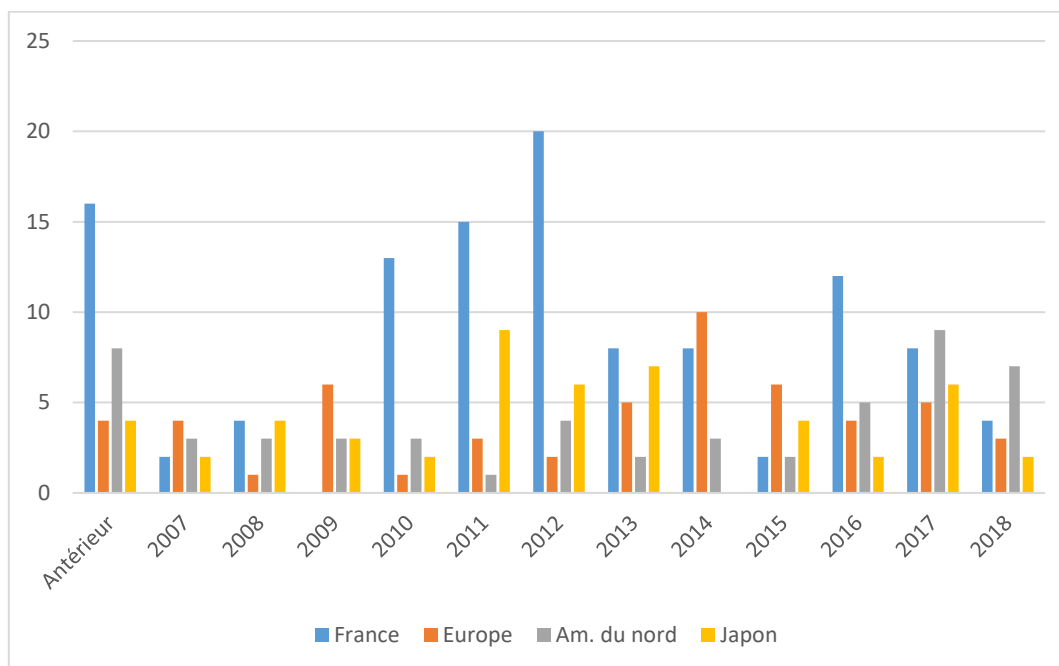
⁶ Notre capacité à lire des textes japonais est une autre raison expliquant ce choix, sachant que nous n'avons pu traiter qu'un pan minime des dizaines de références qui sortent paraissent mensuellement depuis la décennie 2000. On remarque au passage l'absence relative d'articles en anglais sur l'état du commerce de détail dans les villes moyennes de Corée du Sud ; cette absence n'a pu être comblée pour le moment par une consultation de la littérature en *hangeul* (coréen).

l'enjeu de la dévitalisation commerciale dans les villes moyennes. Nous avons en outre concentré les recherches multicritères à partir des années 2007-2008 (crise mondiale) jusqu'à 2017-2018, de manière à capter les avancées scientifiques et de politique publique les plus récentes sur la question (tableau 1 et graphique 1).

Tableau 1. Nombre total des références sélectionnées, par pays et par type. Ce recensement ne tient pas compte des articles de presse (quotidiens, hebdomadaires, mensuels) consultés⁷.

Type de publication	France	Europe	Am. du nord	Japon
Ouvrages ou chapitres d'ouvrage	27	11	5	17
Articles de revues scientifiques ⁸	42	32	38	23
Autres revues et actes de colloque	24	1	1	7
Rapports d'étude, thèses	16	10	9	7
Total	112	54	53	53

Graphique 1. Nombre des références sélectionnées, par pays et par année



⁷ Lorsqu'ils sont cités dans le rapport, leur référencement figure dans les notes de bas de page mais pas la bibliographie finale.

⁸ Cette catégorie regroupe les articles issus de revues sans comité de lecture ou non classées par des instances d'évaluation (dans le cas français) et les actes de colloques. Dans le cas japonais, cette catégorie permet de distinguer les revues à la diffusion nationale (comme la *Geographical Review of Japan* ou *City Planning/Toshi keikaku*) des revues éditées par des universités, même si ces dernières peuvent jouir d'une certaine renommée.

À ce corpus s'ajoute enfin un ensemble de coupures de presse en français sur l'évolution du commerce de détail en France et dans le monde, que nous avons pu collecter grâce aux initiatives de collègues et de réseaux d'information sur les commerces et services⁹.

I.2. Informations sur les correspondances linguistiques

Un tel comparatisme soulève à l'évidence des interrogations sur les correspondances linguistiques qui ont présidé à la sélection des références : comment choisir les termes traduisant le mieux les principales notions françaises qui fondent l'analyse (« ville moyenne », « décroissance », « dévitalisation » et « commerce de détail » au premier chef), et comment saisir les termes renvoyant à des problèmes ou des pratiques partagées ? L'oubli d'un terme d'usage courant dans un pays donné (au profit d'un terme plus technique ou plus rare) amène en effet des biais insoupçonnés dans la retranscription des débats qui s'y déroulent, et le risque de rater des enseignements stratégiques est plus élevé. Afin d'éviter ces erreurs d'interprétation, la recherche de mots-clés s'est articulée à une connaissance du vocabulaire employé par les agences ou bureaux de statistiques affiliés aux instances centrales ou supranationales de gouvernement (ministères, cabinets, INSEE et équivalents, Eurostat, etc.) des pays où se situent les auteurs et les terrains examinés dans cet état de l'art.

Sur ce point, **l'extension réelle et perçue du phénomène de la décroissance urbaine** a facilité les mises en miroir : autrefois confinée aux investigations sur les villes occidentales post-industrielles, l'expression de *shrinking city* (ou *urban shrinkage*) a en effet connu en à peine deux décennies (1990-2000) une diffusion vers l'Europe orientale, l'Asie et même les pays émergents, ce qui traduit d'ailleurs **le sentiment d'une déstabilisation générale des trames urbaines**, reconfigurées et « déséquilibrées » – un mot très souvent prononcé – en faveur des plus grandes villes de chaque continent ou région du monde.

À partir de l'appropriation de ce terme en français, allemand (*Stadtschrumpfung*), japonais (*toshi no shukushō*) et espagnol (*declives urbanos*) et en nous appuyant sur les conseils de lecture fournis par les membres de réseaux de recherche sur la décroissance urbaine (comme le Shrinking Cities International Research Network), nous nous sommes intéressés aux **champs lexicaux décrivant les impacts a priori négatifs de ce processus sur les tissus de commerces et services dans les villes moyennes, quand il en était question**. La consultation de plusieurs moteurs de recherche grâce au vocabulaire ainsi dégagé (figure 2), a fait apparaître des articles plus focalisés sur les mécanismes de la dévitalisation commerciale dans des villes dites régionales (par exemple). L'appartenance de ces cas d'étude à une nomenclature de villes moyennes ou intermédiaires (cf. II.1) a permis de resserrer le corpus bibliographique final.

⁹ Nous remercions à ce titre Bernadette Mérenne-Schoumaker, qui tient une revue de presse hebdomadaire sur les commerces et services, diffusée sur la *mailing list* de la commission « Géographie du commerce » du Comité National Français de Géographie (CNFG).

FRANÇAIS	ANGLAIS	ALLEMAND	ESPAGNOL	JAPONAIS
Déclin urbain	Urban decline	Städtischer Niedergang	Declive urbano	Toshi no suitai 都市
Décroissance urbaine	Urban shrinkage	Stadtschrumpfung	“ciudades que han sufrido una crisis” (Prada, 2014)	Toshi no shukushô 縮小
Ville en décroissance	Shrinking city	Schrumpfende Stadt		Shukushô suru toshi
Dévitalisation	Devitalization Deprivation	Devitalisierung		Kûhakuka 空白化
Vacance, taux de vacance	Vacancy, vacancy rate	Vakant, Leerstandsquote (taux d’inoccupation)	Vacante, Desocupado	Akiya 空き家 (maison vide), akichi (terrain vide), akiritsu 空き率 (taux de vacance)
Commerce, vente au détail	Retail (R.U., États-Unis)	Einzelhandel		Kouri 小売
Rue commerçante	High street (R.U.), shopping street	Einkaufsstraße	Calle comercial	Shōtengai 商店街
	[Shopping refugee]			Kaimono nanmin 買い物難民 (réfugié du shopping), kaimono jakusha
Désert alimentaire	Food desert	“The concept has neither been transferred to nor empirically verified for the German context” (Jürgens 2018)		Fūdo dezāto フードデザート

Tableau 2. Mise en forme des équivalences linguistiques

Les **concepts globalisés** tels que celui de décroissance urbaine, dont nous exposons les correspondances en figure 2, nécessitaient des précautions supplémentaires : ils désignent certes des phénomènes relativement semblables, mais ils révèlent à la lecture des usages polysémiques ou variables, mus par les objectifs idéologiques et politiques entourant leur transfert et leur appropriation dans des contextes territoriaux différenciés. L'exemple le plus marquant est celui de *shrinking city* : dans le monde anglo-saxon, il s'est substitué chez bon nombre d'acteurs au terme plus péjoratif de déclin pour des motifs de marketing urbain. Au Japon, il existe une transcription syllabique (*shurinkingu shiti*). La traduction en sinogrammes (*toshi no shukushō*) montrée ici mobilise un terme courant du management des entreprises : on parle en effet de *shukushō* quand une entreprise anticipe des coupes dans ses dépenses de fonctionnement ou de personnel afin de s'ajuster à une conjoncture moins favorable (baisse des ventes). Cela signifie que dans de nombreux documents japonais (master plans municipaux, plans-cadres nationaux), *shrinking city* désigne des programmes prévoyant une réduction de la taille des infrastructures locales (par exemple) : *toshi no shukushō* se rapproche donc de ce qui serait nommé « smart downsizing » ou « rétrécissement intelligent » dans le monde anglo-saxon et européen, soit une forme urbaine s'adaptant à un climat d'austérité budgétaire.

On notera enfin quelques termes à la diffusion incomplète voire orphelins. Au Japon, l'inquiétude suscitée par les effets sociaux et sanitaires de la dévitalisation des magasins indépendants, auprès des personnes âgées, a entraîné l'invention du néologisme *kaimono nanmin* (littéralement, « sinistré du shopping »), désormais incontournable dès que surgit la question de la dévitalisation urbaine et commerciale. La traduction anglaise de *shopping refugees* est proposée par les Japonais (Sugita 2008 ; METI 2017) mais elle n'a pas encore vraiment passé les frontières de l'archipel, le monde occidental préférant parler de *deprivation* ou d'inégal accès aux ressources des territoires (où le rôle de l'âge est beaucoup plus pondéré). Le terme de « désert alimentaire » tend à se diffuser en France, même si son écho n'est pas aussi important qu'aux États-Unis, au Royaume-Uni et au Japon. Par ailleurs, les critères de définitions d'un *food desert* se modifient en profondeur selon les contextes, les acteurs locaux japonais n'hésitant pas à qualifier de *food desert* un quartier ayant perdu une part majeure de son tissu commercial, mais où la distance moyenne entre logements et magasins d'alimentation le rangerait encore parmi des... *food oases* (oasis alimentaires) aux États-Unis. Ce décalage tient au taux de motorisation respectif des ménages âgés (et défavorisés, dans le cas des États-Unis) entre ces deux pays (cf. III.2).

II. La dévitalisation des villes moyennes au prisme des commerces et services de proximité : des trajectoires diversifiées face à un enjeu commun de maintien d'attractivité

II.1. La mise à l'agenda du déclin des villes moyennes : des facteurs macro-structurels communs

Il faut d'emblée souligner que les comparaisons internationales effectuées ici se fondent sur des publications récentes et même très récentes : cela témoigne d'un regain d'intérêt pour l'observation endogène des villes moyennes et petites, en raison de la situation préoccupante qu'un grand nombre d'entre elles traversent. Les auteurs travaillant sur les villes moyennes soulignent toutefois que ces villes n'ont pas fait l'objet d'un intérêt très vif de la part des chercheurs et que les travaux qui leur sont consacrés restent peu nombreux (Jamal 2018). Certains d'entre eux regrettent que la recherche urbaine se soit bien souvent contentée d'appliquer aux villes petites et moyennes une grille de lecture conçue pour analyser les métropoles, sans prendre en compte les contextes locaux. Ils militent pour que le rôle et la nature de l'urbanité des villes plus petites soient mieux compris et pour que leurs spécificités politiques, économiques, sociales, culturelles, spatiales et physiques soient étudiées en détail plutôt que de les analyser simplement avec les outils théoriques et de mesure utilisés pour les grandes villes (Bell et Jayne 2009).

Ce **tournant « pessimiste »** dans la production de connaissances nouvelles sur les organisations urbaines en Europe, au Japon et en Amérique du nord, **s'inscrit dans des réactions à – ou des ruptures avec – certaines conceptions prédominantes du développement urbain** depuis vingt ans. Concrètement, il s'agit de l'idée selon laquelle l'intégration croissante des économies et des sociétés repose sur une intensification inédite des flux et des mobilités de tous ordres d'une part, une forte libéralisation des échanges marchands d'autre part. Face aux redéploiements des chaînes de valeur des entreprises, les métropoles s'imposent comme des centres de coordination de ces chaînes et de création d'innovations, grâce à leur taille démographique, la densité des interactions qu'elles procurent, et leur attractivité architecturale et culturelle auprès de publics mobiles, diplômés et aisés.

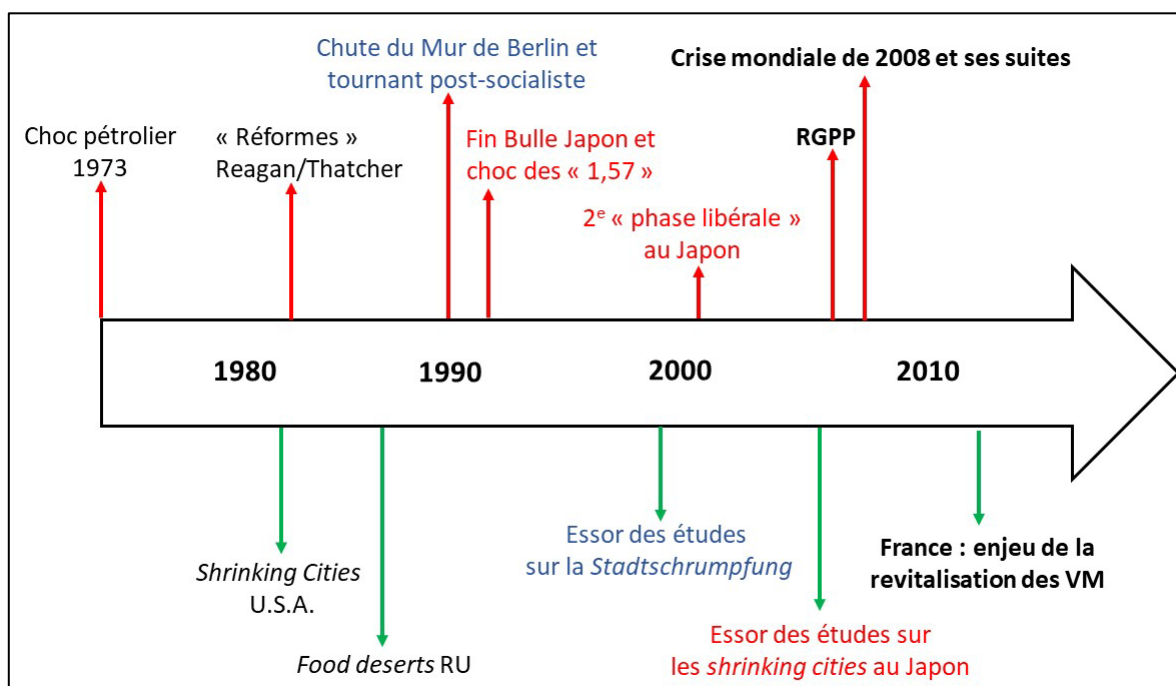
Dans un contexte de mise en concurrence inter-urbaine planétaire pour l'accueil des investissements des firmes multinationales, il conviendrait dès lors de renforcer ces « locomotives » du développement économique national, leur richesse retombant sur d'autres territoires et notamment sur des villes plus petites voire des zones rurales, par le biais de l'économie résidentielle (périurbanisation et mutations des grandes villes comme Paris, Londres ou Tôkyô en agglomérations polycentriques faites de pôles interdépendants) ou présente. Du moins est-ce une vision simplifiée que des intermédiaires de conseil aux collectivités locales ont retenu d'une série de travaux de géographie économique et d'économie territoriale tentant de mesurer le ruissellement des richesses créées des aires métropolitaines ou grandes agglomérations vers d'autres régions. De même, des experts nord-américains de la célèbre *Brookings Institution* (Muro et Whiton 2017) parlent de fossé lié à la taille des villes (*city size gap*) : celle-ci aurait une incidence sur la prospérité des villes, sur leur adaptabilité et sur leur capacité à créer des emplois. Les grandes villes seraient plus productives, plus innovantes, plus accueillantes pour les salariés les plus qualifiés car elles offriraient des salaires plus élevés. **Les villes petites et moyennes auraient du mal à s'adapter aux transitions technologiques qui semblent favoriser les grandes concentrations urbaines**, au terme d'un jeu où « les gagnants emportent tout ». Ainsi, les grandes villes ont récupéré beaucoup plus vite des effets de la crise de 2008, notamment en matière d'emploi. Les petites villes semblent avoir beaucoup plus

de mal à adapter leurs économies et leurs marchés de l'emploi dans les contextes de crise. Aux yeux de ces chercheurs, la bonne fortune des grandes villes comme le déclin des villes petites et moyennes sont liés aux effets d'agglomération qui concentrent la croissance dans les premières au détriment des secondes. Aux Etats-Unis, ce discours est fortement relayé dans les médias par des chercheurs très en vue comme Edward Glaeser, qui écrit de manière régulière dans le *New York Times*.

Ce schéma de développement territorial, graduellement mis en œuvre à partir des années 1980, 1990 et 2000, en particulier dans le cadre de **réformes de décentralisation**, est battu en brèche et d'autant plus contesté (par une partie du monde académique mais aussi par les opinions publiques et les acteurs des territoires peu « attractifs ») lorsqu'un ralentissement de la croissance économique redouble les inégalités de répartition socio-spatiale des revenus (Bouba-Olga et Grossetti 2018).

Il s'avère ainsi que dans tous les pays concernés par l'état de l'art réuni ici, **l'essor de la littérature sur les *shrinking cities* et leurs conséquences sur la vie quotidienne des habitants fait suite à une phase libérale** au sens économique (figure 3 et encadré 1)¹⁰ : dans les démocraties parlementaires, cette phase peut être décrite comme une période où le pouvoir exécutif et les courants politiques majoritaires (dans les chambres basses ou assemblées et hautes – sénats) émettent des projets de loi visant notamment à baisser les impôts sur les sociétés et les (hauts) revenus des ménages. Le volet urbain de cette « politique de l'offre » (attirer et ancrer des capitaux volatils) se traduit par des concessions ou exonérations vis-à-vis des acteurs porteurs de projets immobiliers rénovant les cadres bâtis, dans l'optique de stimuler une croissance liée à l'achat et à la consommation de biens (immobiliers, mobiliers, culturels...) par les habitants ou usagers futurs de ces projets (Brenner 2004 ; Fol et Morange 2014). Des mesures de réduction des dotations aux services publics et/ou des ressources étatiques allouées aux collectivités locales sont souvent prises conjointement, afin de compenser la diminution conséquente des recettes fiscales et maîtriser les dettes publiques.

Figure 1. Les littératures sur le déclin et la décroissance urbaine : une production stimulée après des phases de néolibéralisation de l'action publique locale. La datation de l'essor des études sur la décroissance en Allemagne s'appuie sur les recherches d'H. Roth (2016).



¹⁰ Cela inclut le tournant post-socialiste (Wende) en Allemagne de l'Est et en Europe orientale, les nouveaux Länder étant intégrés au régime d'Allemagne de l'Ouest.

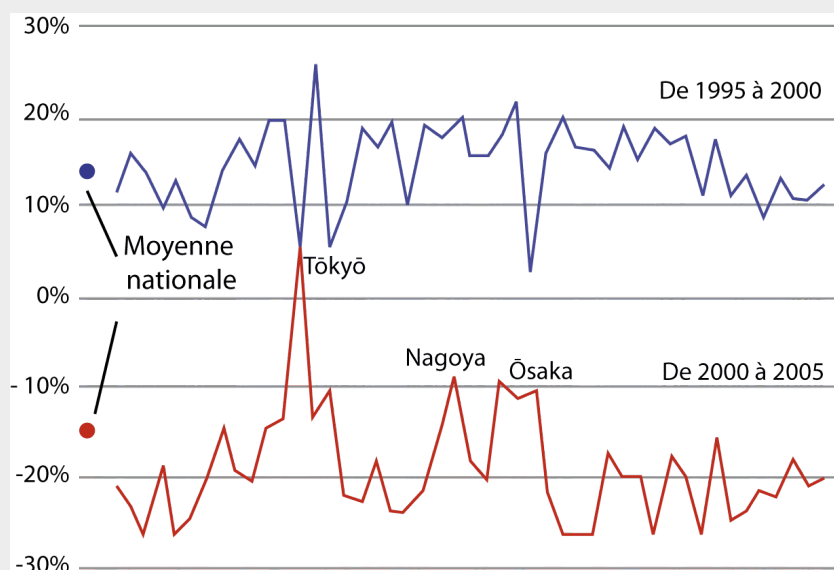
Encadré 1. Les réformes de l'action publique territoriale dans le Japon des années 2000 et les inquiétudes autour du sort des « villes régionales »

Au Japon, l'essor de la littérature sur les villes en décroissance ne s'explique pas seulement par le vieillissement du pays, elle survient à l'issue d'une phase de réformes libérales conduite notamment par les gouvernements de Hashimoto Ryūtarō (1996-1998) et Koizumi Jun.ichirō (2001-2006). On l'appelle seconde en référence à un premier train de mesures de dérégulations et privatisations menées sous le gouvernement de Nakasone Yasuhiro (1982-1987), qui fut un ami proche de R. Reagan.

Le déclin des villes et régions en marge des conurbations du littoral Pacifique (de Sendai au nord à Fukuoka sur l'île de Kyūshū, en passant par Tokyo, Nagoya, Ōsaka-Kōbe et Hiroshima) a longtemps été abordé comme le fruit d'un exode rural, que les ministères et les départements (*ken*) essayaient de corriger grâce à des dépenses d'équipement (barrages, ponts, etc.) pourvoyeuses d'emploi local. À la fin des années 1990, après une décennie de stagnation et de tentatives de relance, les factions dites « libérales » au sein du Parti libéral-démocrate (dominant la vie électorale depuis 1955) ont défendu une réforme administrative visant à limiter le nombre et l'influence des fonctionnaires (promulguée en 2000), ainsi qu'une réforme de décentralisation en 2001 transférant plus de compétences vers les municipalités de plus de 400 000 habitants, dont le nombre augmente sous l'effet de vagues de fusions communales quasi-coercitives. Parallèlement, une loi de renaissance urbaine entrée en vigueur en 2002 encourage la régénération des cœurs des métropoles par de grands projets, qui transforment surtout Tokyo. Les critiques contre l'étalement urbain et les enjeux de l'adaptation des villes japonaises à leur vieillissement très engagé, légitiment cette loi visant aussi à relancer le financement de la production immobilière. Plusieurs années après ces réformes peu remises en cause par le Parti démocrate du Japon (au pouvoir de 2009 à 2012), le décrochage des villes régionales (*chihō toshi*) par rapport à une hyper-polarisation tokyoïte (*Tōkyō ikkyoku shūchū*) fait régulièrement l'objet de reportages sur les chaînes nationales. L'un des opposants les plus virulents à l'encontre de l'hyper-accumulation d'habitants et d'emplois dans la région capitale, alors que la population du Japon a commencé à décliner au milieu des années 2000, est Masuda Hiroya, l'ex-gouverneur du département d'Iwate, l'un des plus sinistrés par le séisme de mars 2011. Ses essais, autant que les attaques de plusieurs partis se voulant « anti-système » (comme celui créé par l'ancien maire d'Ōsaka, Hashimoto Tōru) ont largement influencé les programmes de revitalisation palliatifs introduits par le gouvernement conservateur d'Abe Shinzō (2012-présent).

Sources : Buhnik S. (2015) ; Masuda H. (2014) ; Nishihara J. (2015); Tsukamoto T. (2012);

L'évolution du budget des 47 départements japonais, en 1995-2000 et 2000-2005, d'après Tsukamoto. Des baisses moyennes de 0 à 25 % sont constatées (en lien avec le transfert de compétences des départements vers les communes) mais le budget du gouvernement métropolitain de Tokyo demeure positif.



La crise mondiale de 2007-2008 a d'abord accentué la récession de villes déjà déclinantes comme Detroit aux États-Unis ou Saint-Etienne en France, avec des impacts dévastateurs sur l'endettement des ménages et le secteur du logement. **Surtout, les années suivantes ont dissipé beaucoup d'illusions sur « le ruissellement » de la richesse concentrée dans les régions métropolitaines** : elle percole peu, si l'aide au développement des grandes agglomérations – par ailleurs légitime – ne s'accompagne pas de dispositifs redistributifs clairs et solides à tous les niveaux de gouvernance. **D'un pays à l'autre, la géographie de la décroissance urbaine est donc de plus en plus interprétée comme le versant spatial des politiques d'austérité budgétaire** (Béal et Rousseau 2008, 2014 ; Brenner, Peck et Theodore 2012). Selon Roth (2016), l'inflexion critique et constructiviste des recherches allemandes sur l'aggravation des disparités territoriales à toutes les échelles, incite de nombreux auteurs allemands à privilégier le terme de *Peripherisierung*, interprétatif, sur celui de *Stadtschrumpfung* ou décroissance urbaine, à la tonalité avant tout descriptive et morphologique. Pour Bell et Jaynes (2009), les trajectoires des villes petites et moyennes sont à replacer dans la nouvelle division internationale du travail, les processus de globalisation et le retrait des États-nations.

Dans les champs de la géographie et de l'aménagement, ce constat incite à reconsidérer certaines lectures des dynamiques métropolitaines, au-delà des spécialistes de la thématique montante des *shrinking cities* et des territoires perdants de l'austérité budgétaire. **En France en particulier, de nombreux chercheurs s'attaquent aux confusions établies entre métropole et « ville d'exception »**, qui évaluent la productivité des grandes agglomérations à partir de quelques secteurs tertiaires prestigieux (finance, conseil, assurance, R&D etc.) logés dans des quartiers d'affaires (Halbert 2010). Ce type de représentation laisse dans l'ombre le fonctionnement ordinaire des régions métropolitaines, fondé sur la mise en réseau permanente (Vanier 2013 ; Cattani 2016 ; Frétey 2016), ce qui pousse les collectivités inquiètes à mener des stratégies d'adjonction d'équipements ou de projets « phares », plutôt que de s'intéresser à des emplois et des résidents investis dans des fonctions de support (technique, logistique) qui les rendent complémentaires des bassins d'emploi spécialisés dans les services avancés aux entreprises. **En Angleterre, des travaux (Center for Cities 2013) discutent également la « vision conventionnelle »** selon laquelle les grandes villes seraient les seules locomotives de la croissance économique nationale. Ces études mettent en avant le rôle important des villes moyennes dans la croissance, notamment en Europe de l'Ouest¹¹. **Ces difficultés d'appréciation sur ce qui enclenche une dynamique d'attractivité et la priorité conférée aux effets plus instantanément visibles d'une gentrification du secteur du logement**, constituent une cause majeure d'approfondissement de la fragmentation socio-spatiale interne aux grandes villes, mais aussi aux villes plus petites ayant connu une importante périurbanisation de nature avant tout résidentielle.

- ❖ **Ces explications « macro-structurelles » motivent la focalisation de notre état de l'art sur des analyses de villes moyennes ou intermédiaires, que nous qualifierons d'infra-métropolitaines.** Nous entendons par là un registre ou un échelon (plutôt qu'une catégorie) de villes à l'intersection entre un semis de petites villes localisées dans des régions rurales ou peu densément peuplées, et des grandes villes insérées dans des réseaux d'échanges mondiaux grâce à l'implantation d'activités d'intermédiation signant l'appartenance à un « club » de métropoles liées par des réseaux informationnels et des infrastructures de déplacement rapide

¹¹ L'étude du *Centre for Cities* (2013) porte cependant sur des villes moyennes de grande taille (250 000 à 500 000 habitants), au nombre de 26, que les auteurs distinguent des 9 plus grandes villes anglaises.

(aéroport, lignes ferroviaires à grande vitesse). Toutes les villes moyennes intermédiaires ne sont pas pour autant mises à l'écart de cette économie d'archipel, loin s'en faut : mais pour mieux le savoir, des données comparées sur le nombre, la proportion, le profil et les positions des villes moyennes en déclin dans les trames urbaines sont nécessaires.

II.2. Les villes moyennes dans les trames urbaines nationales

II.2.1. Les villes moyennes ou intermédiaires : un flou statistique et administratif ayant ses régularités.

La notion de ville moyenne, en tant qu'objet spatial réel et vécu, est en usage dans tous les systèmes statistiques des pays étudiés. Une revue de littérature comparée sur les villes moyennes aboutit dès lors à ce paradoxe : **il existe une régularité certaine dans le flou des critères qui entoure la définition de la ville moyenne** (Santamaria 2000 ; Tesson 2012 ; CGET 2018). Cette dernière se trouve en effet appréhendée « en creux » entre la grande et la petite ville. Sa « moyennité » est saisie à partir d'indicateurs qui ne font pas consensus (taille, poids économique, etc.) et sont difficiles à stabiliser, les dynamiques de l'urbanisation obligeant à les réviser continuellement. De plus, les hiérarchies urbaines étant très différentes d'un pays à un autre, il semble difficile de trouver une définition commune fondée sur la taille des villes (Bell et Jayne 2009). Plusieurs auteurs invitent d'ailleurs à ne pas s'arrêter à des critères de taille pour analyser les villes et à prendre en compte leur rôle et leur poids dans l'économie régionale et l'influence qu'elles peuvent exercer sur leur environnement. **Ils militent ainsi pour la prise en compte de la diversité urbaine et des contextes locaux** (Filion 2007).

Cependant, malgré leur imprécision ou les critiques dont ils font l'objet, ces critères relèvent presque toujours de deux dimensions, impliquant deux dénominations, que nous présentons dans le tableau synthétique (fig.2).

1/ Une dénomination statistique à usage administratif, où la « moyennité » de la ville est déterminée par des seuils démographiques qui varient dans l'espace et le temps.

2/ Une dénomination par l'intermédiarité de la ville, qui renvoie à son rôle fonctionnel, politique et socio-culturel au sein des armatures urbaines où elle a historiquement émergé (cf. II.2.2.).

Figure 2. Villes moyennes et intermédiaires : seuils statistiques comparés en France, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, Etats-Unis et Japon.

Ville moyenne 20 000 – 100 000 / 200 000 habitants 203 communes, 23% pop. française en 2014 Vichy (25 279), Perpignan (120 605), Bayonne (48 178), Le Mans (143 813)...	Ville intermédiaire 20 000 – 100 000 / 200 000 habitants 614 communes en 2015 Kaiserslautern (98 000), Tübingen (87 000), Bayreuth (87 000), Oranienburg (48 000)...	Mittelstadt 20 000 – 100 000 / 200 000 habitants 614 communes en 2015 Kaiserslautern (98 000), Tübingen (87 000), Bayreuth (87 000), Oranienburg (48 000)...	Mittelzentrum 20 000 – 100 000 / 200 000 habitants 614 communes en 2015 Kaiserslautern (98 000), Tübingen (87 000), Bayreuth (87 000), Oranienburg (48 000)...
Town 20 000 – 150 000/300 000 habitants + 850 town de 10 000 à 218 000 habts (Reading) + de 7 500 towns de 50 à 218 000 habts Southport (91 000), Bath (87 000), Inverness (48 000)...	Medium/mid-sized city 20 000 – 150 000/300 000 habitants + 850 town de 10 000 à 218 000 habts (Reading) + de 7 500 towns de 50 à 218 000 habts Southport (91 000), Bath (87 000), Inverness (48 000)...	Ciudad media 20 000 – 100 000 habitants 332 communes en 2011, 28% population (et 914 communes 5 000-10 000 habts, 19,2% pop.) Toledo (83 000), Gijona (98 000), Cadiz (120 000)...	Ciudad intermedia 20 000 – 100 000 habitants 332 communes en 2011, 28% population (et 914 communes 5 000-10 000 habts, 19,2% pop.) Toledo (83 000), Gijona (98 000), Cadiz (120 000)...
Town 75 000 – 300 000/ 500 000 habts 441 municipalités, > 20% pop. EU en 2015 Youngstown (64 000), Durham (263 000), Ann Harbor (120 000), Fargo (110 000)...	Medium/mid-sized city 75 000 – 300 000/ 500 000 habts 441 municipalités, > 20% pop. EU en 2015 Youngstown (64 000), Durham (263 000), Ann Harbor (120 000), Fargo (110 000)...	Machi ou chô 10 000 – 200 000/ 300 000 habitants 744 <i>machi</i> en 2009 Iwade-shi (53 000), Nishihara (35 000), Saiki-shi (73 500)...	Chûtoshi 10 000 – 200 000/ 300 000 habitants 744 <i>machi</i> en 2009 Iwade-shi (53 000), Nishihara (35 000), Saiki-shi (73 500)...

La fixation de ces seuils est relative à la taille et à l'organisation des systèmes urbains au sein desquels la définition de la ville moyenne est élaborée¹². Il est à ce sujet intéressant de remarquer qu'en France, Allemagne, Espagne, Royaume-Uni et Japon (avant les vagues de fusions communales, voir plus bas), **la majorité des villes moyennes a un peuplement qui oscille entre 10 000-30 000 et 100 000 habitants**. Des seuils supérieurs sont parfois retenus, aux Etats-Unis et au Canada, au Japon, en Allemagne mais aussi en France, par des travaux universitaires interrogeant la revitalisation commerciale des centres de villes intermédiaires « non-métropolitaines » (Hirsch 2011 ; Eckhardt 2017). **En 2010, 210 villes moyennes sont dénombrées en Allemagne**. En Angleterre, le *Centre for Cities* (2013) compte 26 « *mid-sized cities* » en Angleterre, qu'il définit comme les villes ayant une population comprise entre 250 000 et 500 000 habitants. Ces villes accueillent près de 9 millions d'habitants et représentent un peu plus de 14% de la population anglaise.

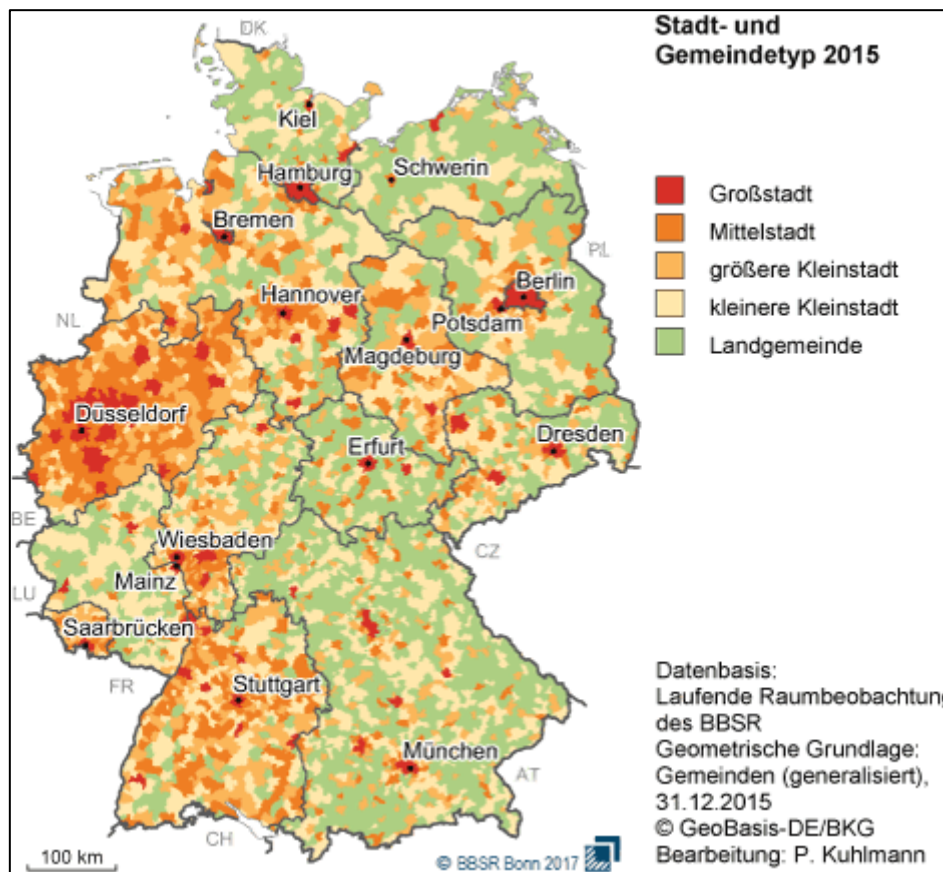
À l'exception de l'Allemagne, les cas d'étude sont des monarchies parlementaires ou d'anciennes monarchies dont **le territoire national actuel était pratiquement stabilisé au 18^e siècle, et caractérisé par la prééminence d'une région capitulaire** ou de quelques villes (Paris, Londres, Tokyo-Ôsaka-Nagoya et Madrid-Barcelone) sur des **sociétés agraires et féodales**. Cela n'empêche pas une **urbanisation accélérée** par leur industrialisation au cours du 20^e siècle, d'où des contrastes de densité très importants.

La densité constitue d'ailleurs un critère dont se sert le rapport final ESPON de 2014 sur les Small and Medium Sized Towns : l'UE 27 compterait 966 villes moyennes de 25 à 50 000 habitants à la densité inférieure ou égale à 300 habts/km², ainsi que 100 villes moyennes « larges » à la densité comprise entre 300 et 1 500 habts/km², à la population de 132 000 habitants environ. Une densité de plus de 1 500 habitants qualifie un « cluster urbain de haute densité ». Au total, les villes moyennes et petites européennes rassemblent au moins 25% de la population de l'UE27 en 2014, cette fourchette se retrouvant aux États-Unis et au Japon. L'Allemagne se détache cependant du tableau : selon le

¹² Par exemple, une agglomération française à laquelle la loi Maptam confère le statut de métropole, figurerait parmi les villes moyennes et petites chinoises, ce qui n'empêche pas la première d'avoir un rayonnement important à l'échelle de son environnement géopolitique et socio-économique.

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), plus des deux tiers des Allemands vivraient dans des ville moyennes et petites de moins de 100 000 habitants. Mais cette place est beaucoup plus importante dans les anciens Länder que dans les nouveaux (carte 1). Au Royaume-Uni enfin, la ville moyenne est dite *town* au sens statistique et administratif, *mid-size city* renvoyant à des échelons intermédiaires plus imposants (250 000-500 000 habitants en moyenne).

Carte 1. Les communes classées moyennes et petites en Allemagne, en orangé foncé à clair sur la carte.
Source : <https://www.bbsr.bund.de>



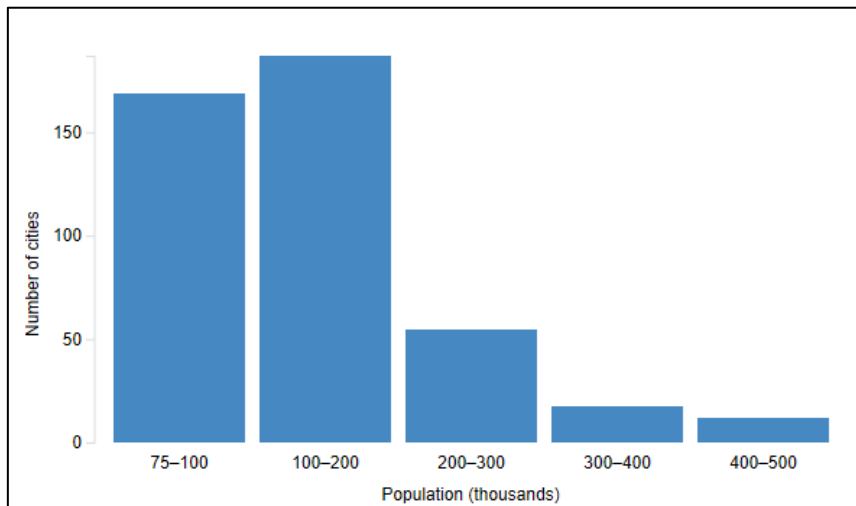
Ce placement hiérarchique des villes moyennes, par rapport aux caractéristiques démographiques (peuplement, densité humaine moyenne/km²) de leur espace national ou régional de référence, explique les seuils plus élevés retenus par les recherches sur les armatures urbaines aux États-Unis et au Japon, où il n'est pas rare de qualifier d'aire métropolitaine moyenne ou régionale (*mid-sized Consolidated Metropolitan Statistical Area*) des agglomérations de 500 000 à 1 million d'habitants, et de ville moyenne des agglomérations regroupant 200 à 400 000 résidents¹³. Le site *Metro Ideas* délivre ainsi une enquête détaillée sur les caractéristiques sociodémographiques des *mid-sized cities* états-uniennes, dont la taille moyenne s'échelonne entre 75 000 et 500 000 résidents, soit 441 villes distribuées dans 45 États d'après les données agrégées de l'*Annual Census Survey*¹⁴ (graphique 2). Elles rassembleraient 64 millions d'habitants ou 20% de la population des États-Unis.

¹³ Sous l'influence de travaux de géographie économique et urbaine comparée (Kanemoto et Tokuoka 2002), le Bureau japonais de la statistique a appliqué les catégories de Major Metropolitan Employment Area (*daitoshiken*) et de Metropolitan Employment Area (*toshiken*) au territoire japonais en analysant et en réélaborant les critères et les calculs mobilisés par l'US Census Bureau pour délimiter ses Consolidated Metropolitan Statistical Areas.

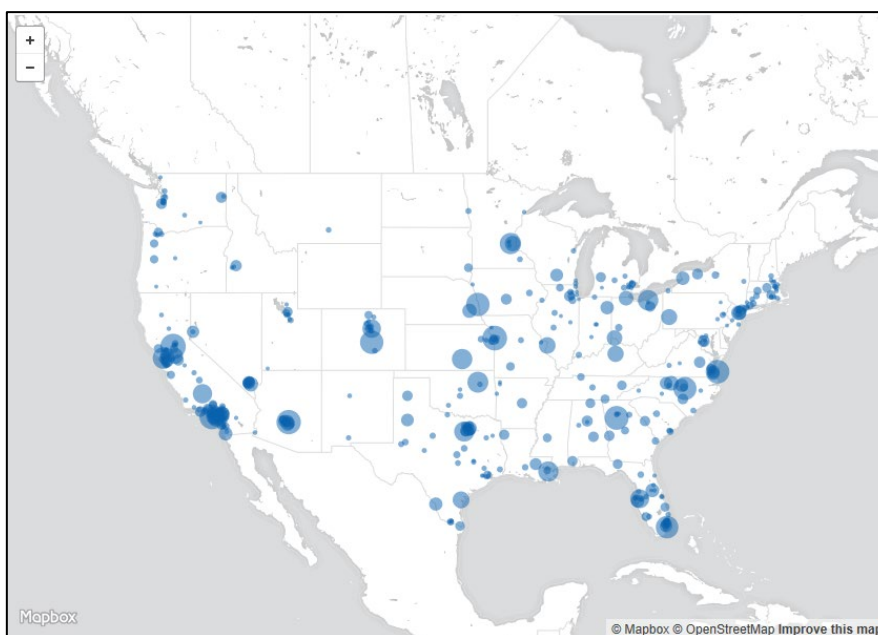
¹⁴ Estimation annuelle obtenue en suivant chaque mois 3 millions de ménages (1/40^e du total des ménages vivant aux États-Unis), l'US Census Bureau proposant des données qui agrègent 3 à 5 années de résultats par sondage.

Au Canada, c'est généralement une taille de 50 000 à 500 000 habitants qui est retenue pour définir les *mid-sized cities* (Filion *et al.* 2004), qui accueillent environ un quart des Canadiens. En Ontario, plus de 45% de la population vit dans une ville de cette catégorie (Jamal 2018).

Graphique 2. Le nombre de villes moyennes par rang de taille, identifiées par le site Metro Ideas (<https://metroideas.org/blog/get-to-know-americas-midsize-cities/>).



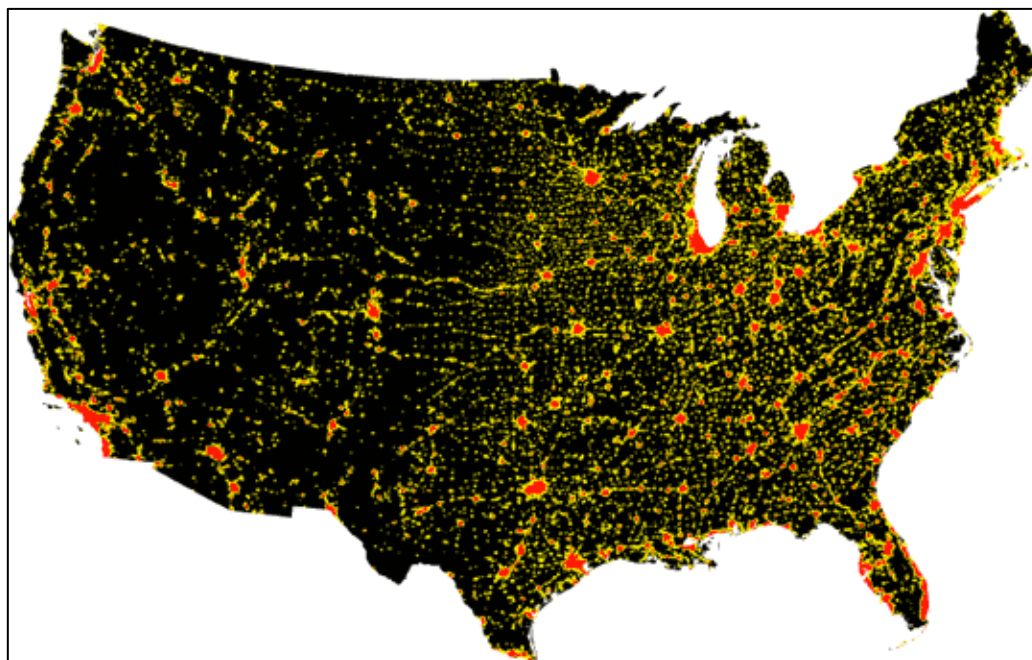
Carte 2. Une carte interactive des 441 « American midsize cities » identifiées par MetroIdeas (<https://metroideas.org/blog/get-to-know-americas-midsize-cities/>)



Le semis urbain nord-américain se caractérise par son extensivité : en 2017, 325,7 millions d'habitants se répartissent sur plus de 9,8 millions de kilomètres carrés (Mkm²) aux États-Unis, ces chiffres étant de 36,8 millions pour presque 10 Mkm² au Canada. Les cartes de la NASA retraçant l'urbanisation planétaire à l'aide de l'empreinte lumineuse laissée par les villes s'avèrent aussi très pertinentes, pour comprendre à quel point **le positionnement d'une ville moyenne varie plus encore qu'en Europe, en fonction de son environnement** : Billings, capitale du Montana et Fargo, capitale du Dakota du nord, comptent respectivement 110 000 et 118 000 habitants en 2015 et

dominent à elles seules la partie nord du Midwest américain, tandis que Toledo (Ohio, 281 000 habts), Rochester (État de New York, 210 000 habts) ou Stockton (302 000 habts) et Modesto (201 000 habts) en Californie se fondent dans un réseau urbain où s'imposent les villes globales de New York, Chicago et Los Angeles.

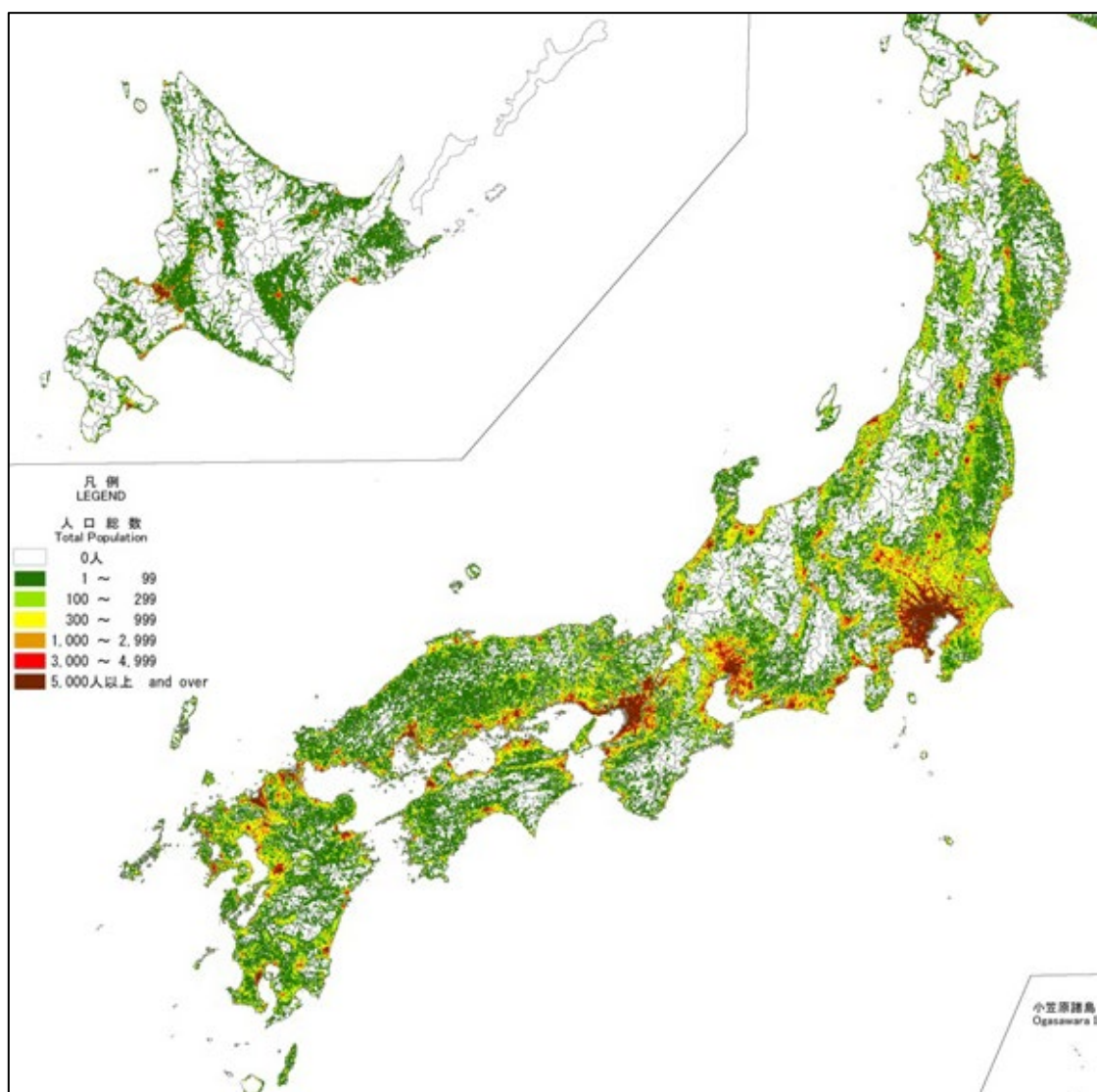
Carte 3. Les aires urbaines états-uniennes à partir de leur empreinte lumineuse. Les zones urbaines sont recolorisées en rouge et les zones périurbaines en jaune-orangé. Source : https://earthobservatory.nasa.gov/Features/Lights/lights_3.php



Cet enjeu de relationnalité au sein des systèmes urbains est tout aussi complexe au Japon, mais pour des raisons quasiment inverses à celles du cas nord-américain : quoique doté d'une Zone économique exclusive de plusieurs millions de km², l'archipel possède une surface habitable inférieure à 100 000 km². La plaine de Tokyo excède à peine 15 000 km², **de sorte que la densité des agglomérations urbaines moyennes et même petites est souvent proche des 2 500 habitants au km²** (carte 4). Les agglomérations s'étalent le long de plaines littorales et de vallées fluviales, c'est pourquoi elles se sont précocement rejointes sur la côte Pacifique, devenant la Mégalopole.

Sous l'impulsion du *Supreme Commander of the Allied Powers*, la loi de 1947 sur l'autonomie des collectivités locales institue trois catégories de communes : *shi* ou *city*, *machi* ou *towns*, et *mura* ou *village*. La *machi*, qui regroupe les villes de 10 000 à 50 000 habitants après une révision de la loi en 1965, équivaldrait officiellement à la ville moyenne située au sein de régions relativement peu urbanisées. Cependant, à partir des années 1970, de plus en plus d'assemblées municipales et d'associations d'habitants militent pour que les autorités locales disposent d'autonomie en matière de taxation locale mais aussi de contrôle de l'urbanisation, ce que permet l'obtention du grade de *shi*. Cette catégorie est alors de plus en plus attribuée à des villes de moins de 30 000 résidents.

Carte 4. La densité moyenne du peuplement au Japon par km², hors îles d'Okinawa, d'après le recensement national de 2010. Source : www.stat.go.jp/info/today/059.html



Ensuite, les pouvoirs centraux vont encourager le transfert de compétences vers les collectivités à des fins de réduction de la dette publique japonaise (qui excède deux fois le PIB annuel à partir de 2010) ; parallèlement, **le nombre de communes est passé d'un peu plus de 3 232 en 1999 à 1 727 en 2010** (Nishihara 2015), après plusieurs vagues de fusions communales¹⁵. Ce mouvement, sans doute unique par son ampleur au sein des pays industrialisés, représentait dès les années 1970 une mesure destinée à atténuer les coûts matériels, sociaux et symboliques du déclin des villes moyennes et petites situées dans les régions les plus périphériques du Japon. Des communes perdant des habitants en nombre absolu sont intégrées au périmètre d'agglomérations structurées autour d'une ville de 100 à 400 000 résidents. Depuis que la population japonaise affiche des taux de vieillissement accélérés et baisse en nombre absolu¹⁶, la quasi-totalité des régions japonaises fait

¹⁵ La fusion communale (*gappei*) hérite par ailleurs d'une procédure instaurée dès la fin du 19^e siècle pour regrouper des fiefs seigneuriaux. Elle a été mise en œuvre dans l'après-guerre de façon ponctuelle jusqu'aux années 1990 et 2000, période durant laquelle l'intégration (*amalgamation*) de communes petites et en dépeuplement à des communes plus grandes s'est accélérée.

¹⁶ De 127 millions en 2010, elle pourrait passer à moins de 100 millions à l'horizon 2040-2050 si le décroît naturel n'est pas compensé par des soldes migratoires internationaux, ou un retour des taux de natalité à leur niveau d'après-guerre.

l'expérience d'un double déséquilibre démographique naturel et migratoire, accentué par le départ continu de jeunes actifs vers les agglomérations spécialisées dans les services aux entreprises et la recherche-développement. Les fusions servent donc aussi à « maintenir » le rang de grandes villes régionales en stagnation, par absorption de communes plus petites en déclin. En conséquence, **la superficie d'une commune japonaise est en moyenne 40 fois supérieure à celle des communes françaises**. 31 communes font plus de 900 km², en particulier dans les périphéries septentrionales (Hokkaidō, Iwate), et leur structure interne est multipolaire.

En 2009, le ministère des Affaires intérieures et des communications (Sōmushō) recensait 192 villages de moins de 10 000 habitants, 802 *machi* (allant de 1 800 à 54000 habitants environ) – qui ne sont plus que 744 en 2016 – et 783 *shi* ou villes. Parmi ces dernières, 18 villes désignées de plus de 600 000 habitants, 41 « villes cœur » (290 000-670 000 habitants) et 41 « villes spéciales » (194 000-480 000) pourraient être assimilées aux métropoles et aux communautés d'agglomération du territoire français, même s'il ne s'agit pas d'intercommunalités. En-deçà, 683 *shi* comprennent des villes oscillant entre 5 000 (Utashinai) et 560 000 (Hachioji) résidents. **Il est donc plus opérant de questionner l'évolution des espaces urbains japonais à l'échelle infra-communale**, en s'appuyant sur les données par quartier rendues publiques depuis le recensement de 2000 (Buhnik 2015). Nous qualifierons dès lors de villes moyennes et intermédiaires japonaises les communes *shi* et *machi* qui ne font pas partie des aires d'influence des plus grandes villes du littoral Pacifique (délimitées grâce aux plages rouges et brunes sur la carte 3). Sont ainsi concernées les capitales ou chef-lieux des départements les moins urbanisés.

Les problèmes posés par ces fusions nous interpellent par ailleurs sur ce que recouvre la définition de ville petite, moyenne ou intermédiaire, à partir de superficies et de zonages fonctionnels, car cela soulève des enjeux méthodologiques cruciaux pour la mesure de leur déclin. En d'autres termes, **les dynamiques démographiques d'une ville moyenne doivent-elles être évaluées à l'échelle de l'agglomération qui a grossi autour d'elle, ou en se concentrant sur le périmètre municipal** (l'unité urbaine) qui en forme le cœur historique ?

Dans l'ensemble des pays étudiés, l'étalement urbain des villes moyennes et petites semble plus modeste que celui des villes de plus de 200 000 habitants, au vu des superficies artificialisées, mais il se révèle souvent plus important en proportion des fonctions et des ménages sortis du périmètre administratif des villes-centres. Ces ménages se réfèrent pourtant à ces centralités héritées dans la description de leurs choix de localisation. Par exemple, un ménage ou un gérant d'entreprise qui déclarent s'être implantés « dans les environs de la ville X » considèrent qu'ils se trouvent à la campagne plutôt qu'en zone périurbaine (Morel-Brochet 2008 ; Pistre et Richard 2018).

II.2.2. Les villes moyennes : un maillage intermédiaire des territoires consolidé lors des périodes de construction des États-nations

La référence à la centralité historique d'une ville moyenne – distincte des zones rurales environnantes – persiste donc longuement chez les individus interrogés dans le cadre d'enquêtes sur leur bassin de vie, même si *de facto* ils n'y vivent pas, y travaillent de moins en moins et ne la fréquentent plus qu'occasionnellement pour leurs loisirs : « mid-sized cities were once home to thriving downtowns that were the primary social and commercial centre of their cities » (Jamal 2018 : p.1).

Ces faits attestent que la ville moyenne reste largement appréhendée à partir de son rôle d'intermédiation économique et socio-culturelle : elle est attachée à une forme de mémoire du territoire, à des territorialités politiques et sociales qui sont précisément remises en question à la fois par les dynamiques de suburbanisation liées en particulier au développement de l'automobile et par l'émergence de dynamiques d'échanges supranationales. Au cours des 19^e et 20^e siècles, le maillage

du territoire national par des villes moyennes accompagne la structuration des États-nations, de façon à équilibrer la macrocéphalie de leur capitale (France et Japon notamment). Beaucoup de villes moyennes contemporaines sont encore des chefs-lieux de préfectures ou départements, d'anciens fiefs, d'anciennes villes d'étape ou villes-marchés riveraines d'une route terrestre ou fluviale d'importance nationale. La création parfois ex nihilo de zones de peuplement aggloméré accompagne des objectifs de conquête (Ouest américain, nord du Japon jusqu'aux îles Kouriles), de rationalisation économique (exploitation, acheminements de ressources naturelles ou transformation sur place en produits semi-finis ou biens manufacturiers, typique des *coal towns* ou villes charbonnières).

La notion d'intermédiarité désigne ainsi une forme de centralité secondaire, faisant allusion aux fonctions diverses que la ville moyenne peut concentrer par rapport aux territoires environnants : administratives, éducatives (du primaire au lycée, jusqu'à l'université ou *college* – modèle anglo-saxon qui existe aussi au Japon), commerciales et financières (succursales de banques et assurances). Cette description globale masque toutefois des profils très différenciés, souvent dépendants de la mobilisation locale de ressources naturelles : la composition des sous-sols et des terroirs se reflète dans l'architecture des cœurs historiques des villes moyennes.

Cet ancrage historique explique pourquoi l'expression de ville moyenne ou *town* évoque primordialement des **lieux de sociabilité** (rue centrale, place du marché voisine de la mairie, de la paroisse ou d'un temple, « sous le château » du seigneur au Japon, etc.). La relation à la ville moyenne dans les imaginaires collectifs se caractérise ainsi par une forte ambivalence, sa perception variant en fonction des parcours de vie que se fixent les personnes interrogées, dans les enquêtes sur la vie en ville moyenne : **ennuyeuse et provinciale pour certains, la ville moyenne incarne pour d'autres la préservation de rythmes de vie jugés plus soutenables** que ceux du cœur des métropoles. A titre d'illustration, lorsque que l'on consulte le moteur de recherche d'images Google à partir du croisement des mots *towns* et des divers pays observés, les premières occurrences s'apparentent aux images rassemblées dans la figure. Il s'agit de Boston (35 000 habitants) au sud de l'Angleterre, de Nüremberg en Allemagne, d'Overland Park aux États-Unis (figure 3). Quant au Japon, nous avons choisi la petite ville portuaire de Saiki (73 500 habts) dans le département d'Ōita au sud de l'archipel (île de Kyūshū). En tapant les mots « town » et Japan », la première occurrence consiste en une rue bordée de maisons basses (*machiya*) rénovée à des fins touristiques.

Figure 3 : Images de la vie en ville moyenne. De gauche à droite et de haut en bas : Boston, Nüremberg, Saiki, Overland Park. La cinquième image a été prise à Takayama, une ville de 90 000 habitants dans les Alpes japonaises, très fréquentée : c'est la première occurrence d'une consultation du moteur Google en mai 2018, à partir des termes *town* et *Japan*. Ce type de rue incarne l'identité de la ville japonaise auprès des visiteurs étrangers et japonais eux-mêmes.



La ville moyenne continue également d'incarner un lieu où prospèrent des **notabilités** locales (cadres moyens, chefs d'entreprises familiales). Cette place des notabilités imprègne aussi la **dimension politique intermédiaire** conférée aux villes moyennes : une influence sur la prise de décisions nationales qui paraît minime, mais le pouvoir local renforcé par les liens d'interconnaissance entre les habitants. Au Royaume-Uni, la *town* renvoie à un type de gouvernement municipal dont les compétences, l'organisation électorale (mandat du maire, élus siégeant au conseil municipal...) sont fixées par des lois nationales de décentralisation. En Angleterre, au pays de Galles et en Irlande du nord, le titre de *town* était initialement donné aux zones de peuplement ayant acquis par charte le droit de tenir un marché ou une foire à intervalles réguliers. Une *town* ne peut se proclamer *city* malgré sa taille : il s'agit d'un titre de prestige accordé par la monarchie, qui ne donne pas de compétences supplémentaires toutefois. C'est pourquoi l'on constate de tels écarts démographiques à l'intérieur de la catégorie *town*.

Les travaux canadiens sur les *mid-sized cities* (Lauder 2010 ; Filion *et al.* 1999) leur attribuent un certain nombre de caractéristiques communes : des centres-villes moins denses que ceux des grandes villes ; un usage plus intense de l'automobile et plus faible des transports en commun ; un nombre de pôles d'emploi réduit dans leurs centres ; une qualité de vie appréciée par les habitants. Ces travaux pointent également le processus de déclin de ces villes moyennes et en particulier, de leurs centres.

II.3. Les villes moyennes, un échelon infra-métropolitain en recul

Le déclin des villes petites et moyennes est largement décrit et analysé dans la littérature internationale (Filion *et al.* 2004 ; Bunting *et al.* 2007, cités par Jamal 2018). Il a été très prononcé dans le contexte nord-américain, où le processus de suburbanisation résidentielle lié à la dépendance automobile et au développement de l'accession à la propriété en maison individuelle (Jackson 1986) a accentué la déprise de villes-centres déjà affectées par la désindustrialisation, la décentralisation des activités et des emplois et la concurrence des grands centres urbains. Dans d'autres régions du monde, la composante démographique, liée au vieillissement de la population, est aussi un facteur déterminant du déclin des villes du bas de la hiérarchie urbaine. La décroissance des villes moyennes se manifeste ainsi par des processus de nature démographique et économique. Elle a également pu être renforcée par des politiques d'austérité et de compétitivité menées au niveau national, régional et local.

II.3.1. Les indicateurs démographiques du déclin des villes moyennes dans les trames nationales

Même s'ils ne synthétisent pas le caractère multidimensionnel du déclin des villes moyennes, les indicateurs démographiques signalent le plus directement un processus de déclin durable. Cerner les villes moyennes en déclin à partir de la démographie nécessite toutefois d'être attentif aux **composantes du changement démographique négatif** qui affecte le dynamisme des territoires. Il faut d'emblée écarter les territoires gérontocroissants, où la hausse du nombre et de la part des personnes âgées n'est pas incompatible avec une attractivité migratoire (avec des arrivants issus de toutes les classes d'âges, des jeunes adultes aux retraités). Les villes en décroissance s'inscrivent plutôt dans les trois autres cas de figure simplifiés du tableau 3.

En général, la mise à l'agenda par les autorités centrales du déclin des villes moyennes intervient quand un grand nombre d'entre elles « tombent » dans les catégories 3 et 4 du tableau 3 : après un cycle de restructurations économiques, elles ne sont pas bénéficiaires de l'éventuel « rebond » qui lui succède. En Allemagne dans les années 2000 et au Japon, la transition vers une économie d'industries créatives concentrées dans les grandes villes, s'est produite sur fond d'un processus de vieillissement exceptionnel : on y a parlé de municipalités et de régions en **double déséquilibre démographique** (soldes naturels *et* migratoires négatifs) (Matanle et Rausch 2011). Ces régions périphériques et « périphérisées » sont visibles sur les cartes 5 et 6. Au Japon, toutes les capitales de département seront amenées à stagner ou perdre des habitants d'ici 2030, selon des rythmes corrélés aux taux de vieillissement des régions où elles se trouvent. Entre 2010 et 2015, sur 750 *machi* (ou villes de 10 000 à 50 000 habitants), 4 ont disparu (100 % de décroissance¹⁷), 197 ont

¹⁷ Cela signifie que les derniers habitants sont décédés ou partis. Elles/ils ont pu quitter ce lieu après un déménagement qui peut être le fruit d'une décision personnelle, négociée avec la famille, parfois avec les municipalités et les départements (dans le cas de résidents de logements publics municipaux ou départementaux).

perdu entre 5 et 10 % de leur population, de 0 à 5 % pour 450 d'entre elles ; 90 ont enregistré des gains démographiques.

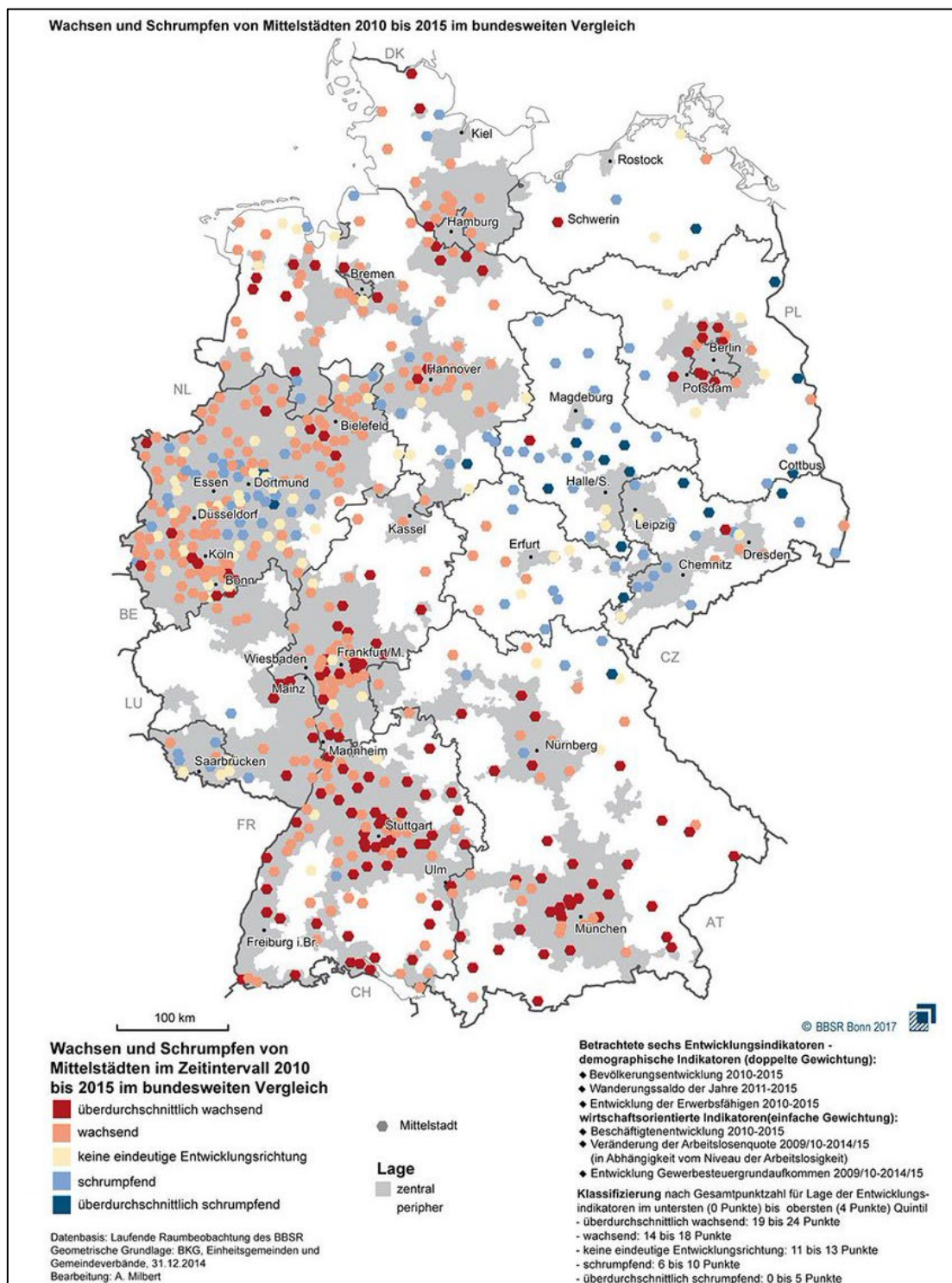
Type d'évolution territoriale	Soldes migratoires sur au moins deux intervalles censitaires	Viellissement « par le haut »	Taux de fécondité
Territoire gérontocroissant	+ à ++	+ à ++	+ à ++
Territoire en crise	--	- (EV < moyenne nationale)	+
Territoire en récession	--	+ → ++	+ → -
Territoire en déprise	-- → - (épuisement des réserves d'émigration)	++ (→ +++ ?)	- → -- (baisse du nombre d'actifs avec enfants)

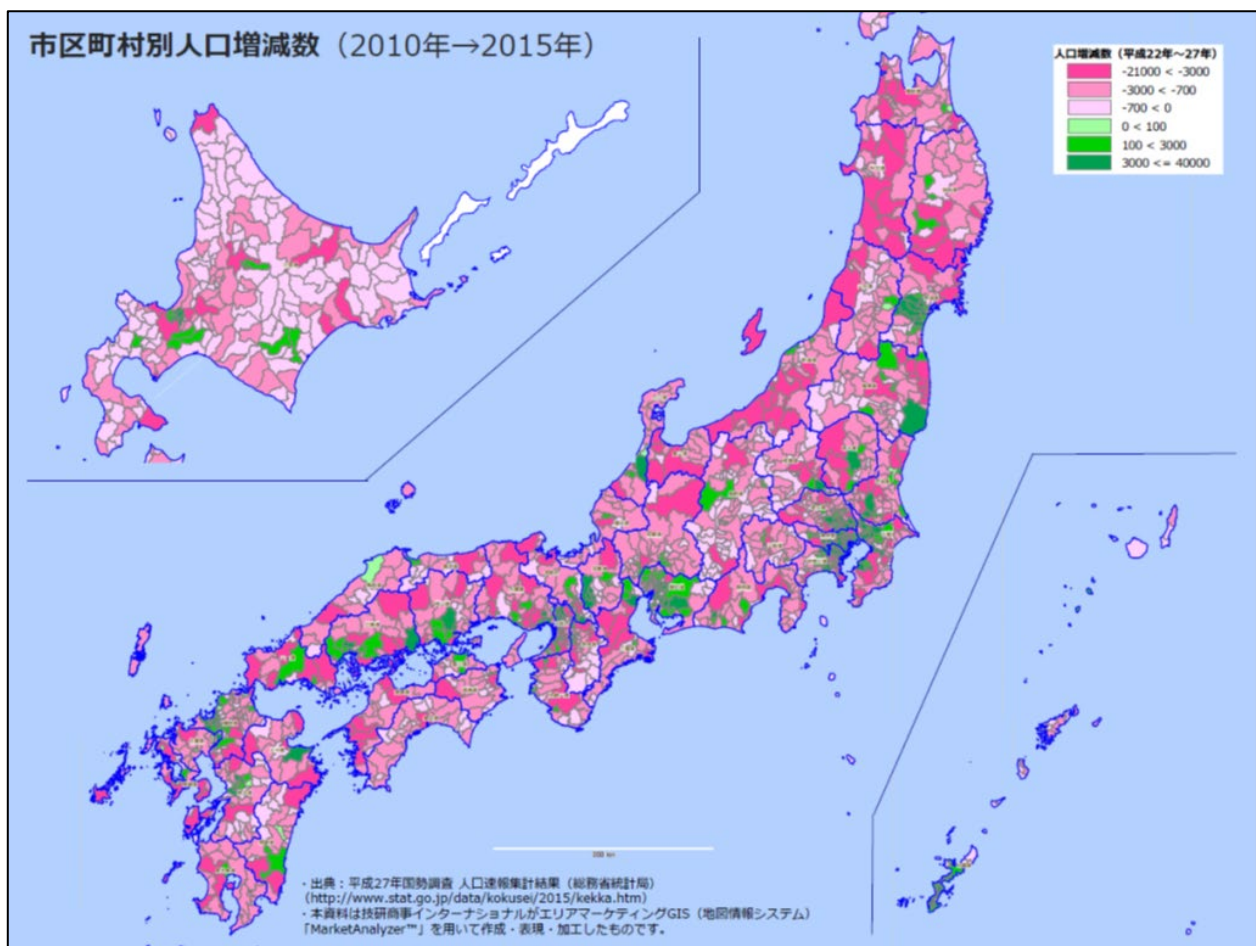
Tableau 3. Quatre principales configurations du vieillissement des territoires.

Les territoires urbains subissant une crise liée à une forte restructuration de leur économie locale (faillite d'entreprises, pertes d'emploi soudaines, hausse du taux de chômage et de pauvreté) **font face au départ d'individus allant chercher un travail ailleurs**. Cela renforce la proportion de résidents à capital économique et social faible, dont l'espérance de vie en bonne santé s'affaiblit (impacts psycho-sociaux d'une perte d'emploi, accès dégradé aux soins ou à des pratiques de consommation saines¹⁸). Les villes post-industrielles et post-fordistes de l'Europe de l'Ouest et du nord-est des États-Unis, ainsi que les villes post-socialistes d'Europe centrale et orientale, en sont les cas les plus probants. Parmi les villes de moins de 100 000 habitants, on peut citer Valenciennes intramuros (44 000 habts. en 2015), Youngstown (66 000 habts.) dans l'Ohio. Les grandes villes industrielles en crise ont certes été davantage analysées (Detroit, Saint-Étienne, Liverpool et Blackpool au Royaume-Uni, Kitakyūshū au Japon) : elles connaissent d'ailleurs des phénomènes d'évidement de leur centre-ville tout aussi flagrants que ceux des villes moyennes. Si la crise se prolonge en récession, ces villes entrent souvent dans une phase de vieillissement « par le bas » : le déficit d'adultes actifs réduit mécaniquement les taux locaux de nuptialité et de fertilité, de sorte que le nombre des naissances ne compense plus assez le nombre de morts naturelles (décès de personnes âgées). Avec la progression du nombre de régions en déclin démographique en Europe et au Japon notamment (Baron *et al.* 2010), la notion de déprise n'est plus confinée au monde rural, elle s'étend à des territoires affectés par plusieurs décennies de perte d'attractivité.

¹⁸ Aux États-Unis, on constate même un recul de l'espérance de vie dans les régions où la consommation d'opioïdes s'est substituée à la prise en charge de soins médicaux trop coûteux, depuis le début des années 2010. Sur les territoires les plus touchés, ces conditions de santé se doublent de l'incidence plus élevée des morts par arme à feu.

Cartes 5 et 6 : Distribution de la croissance et du déclin au niveau municipal en Allemagne et au Japon, de 2010 à 2015. Carte japonaise : zones de croissance en vert. Sources : Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung et Giken Shoji International (<https://www.giken.co.jp/2016/03/01/12958/>)

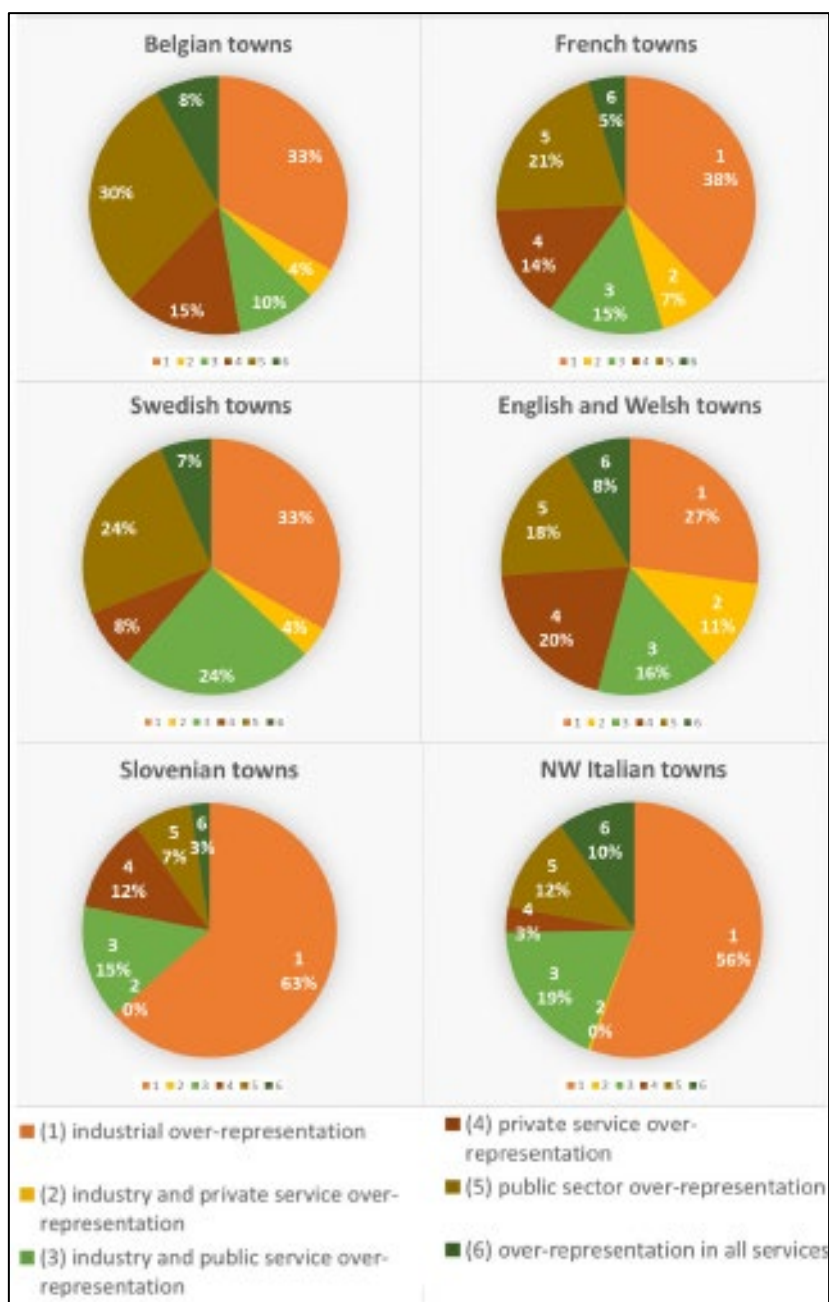




II.3.2. Des mailles intermédiaires fragilisées par la globalisation économique et la métropolisation

Un facteur majeur de perte d'attractivité d'une ville moyenne tient à son profil d'emploi. Les villes moyennes, tous pays confondus, représentent **20 à 30 % de l'emploi total national**. Les plus fragiles d'entre elles ont subi la mise en concurrence de leur main-d'œuvre ouvrière ou peu qualifiée (dans les emplois dits de *back office*, comme les plates-formes téléphoniques) avec celles de pays où le coût salarial est moins élevé (délocalisations). Selon des résultats collectés par ESPON, 30 à 40 % des villes moyennes européennes se caractérisent par une **surreprésentation d'emplois industriels** manufacturiers (figure 4). Au Canada, la désindustrialisation a particulièrement affecté les villes petites et moyennes, dont les économies étaient souvent dépendantes d'une ou deux industries dominantes, alors que les activités liées à l'économie de la connaissance se sont majoritairement implantées et développées dans les grandes villes (Jamal, 2018). Et si les villes moyennes ont souvent bénéficié d'investissements publics importants, elles ont suscité beaucoup **moins d'intérêt de la part des investisseurs privés** et les projets publics apparaissent souvent comme des « îles de revitalisation dans une mer de déclin » (Filion 2007 : p. 96).

Figure 4. Classification de la surreprésentation moyenne d'emploi dans les villes européennes de moins de 50 000 habitants, sur la base de quotients de localisation. Source : ESPON, 2013.

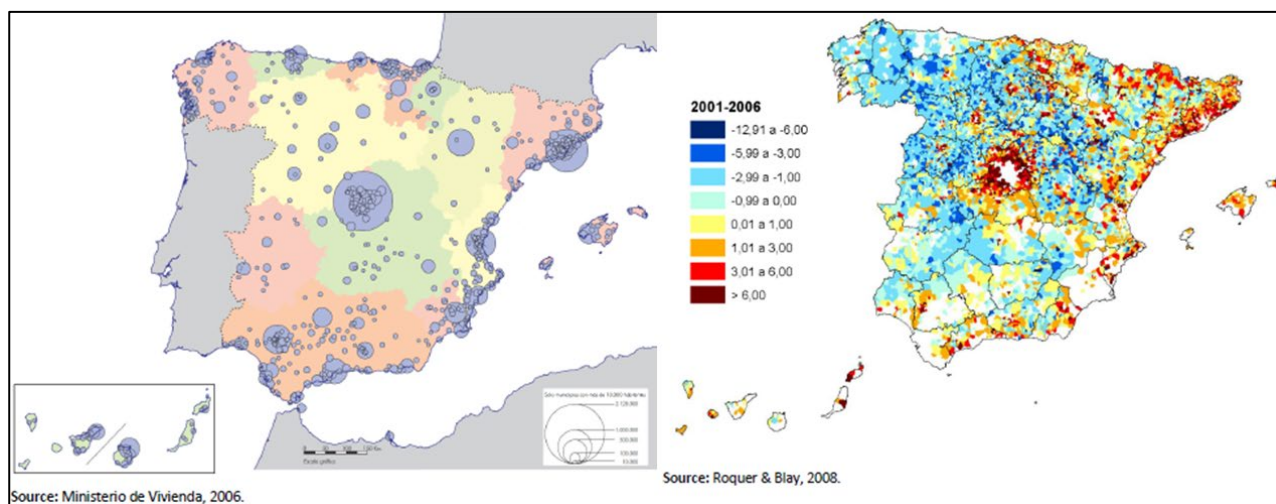


En général, les crises de désindustrialisation surgies à partir des années 1970 ont moins touché les réseaux de **villes moyennes spécialisées dans des industries à haute valeur ajoutée**, exigeant des savoir-faire difficiles à transmettre ou reproduire (clusters, industries du luxe). Toutefois, leur statut de sous-traitants peu aisés à remplacer est non seulement menacé par la montée en gamme industrielles des pays émergents, mais encore par les redéploiements des opérateurs de réseaux à grande vitesse ou d'infrastructures de transport international (ferroviaires, aériens, portuaires, routiers), qui axent leur stratégie de croissance sur la performance de *hubs*. **Un éloignement de ces hubs augmente relativement le coût de transport des productions locales** vers d'autres lieux de vente. **Certaines villes moyennes sont aussi de moins en moins traversées par des mobilités touristiques et professionnelles** qui soutenaient le chiffre d'affaires des commerces locaux : grâce au TGV, il n'est plus nécessaire de s'arrêter pendant une nuit dans le centre d'une ville moyenne, un aller-retour peut s'effectuer dans la journée. Cette baisse de la fréquentation est problématique dans

la mesure où les secteurs des transports, de la logistique et du commerce occupent une part plus importante de l'emploi dans les villes moyennes non industrielles.

Cartes 7a et 7b. Les communes espagnoles de plus de 10 000 habitants (gauche) et l'évolution démographique des communes espagnoles de moins de 10 000 habitants, 2001-2006 (droite).

Cartes citées par le rapport final ESPON « Small and medium sized towns in their functional territorial context. Case study : Eastern Spain », janvier 2013.



Comme le soulignent aussi ces cartes de l'Espagne, les villes moyennes et petites qui déclinent à cause de leur désindustrialisation ou de leur enclavement (voire les deux à la fois) affichent des soldes migratoires et naturels négatifs à l'échelle de leur unité urbaine et au niveau de la région voire de l'agglomération où elles se trouvent.

L'ensemble des cartes reproduites ici montre donc que le nombre de villes moyennes en décroissance est fortement corrélé à la « connectivité » de leur environnement régional, sauf dans des cas particuliers de villes célèbres à l'échelle internationale pour leurs sites touristiques (Amanohashidate, Takayama), leurs établissements universitaires (Durham aux États-Unis par exemple) ou leurs terroirs (Cognac)¹⁹. Cette renommée justifie d'ailleurs les programmes anciens et nouveaux d'amélioration de leur accessibilité par des aménagements routiers et ferroviaires.

La littérature internationale est cependant partagée sur la question du rôle de la connexion des villes moyennes aux grandes villes. Pour certains auteurs, les villes moyennes isolées souffrent moins des effets négatifs d'agglomération liés à la proximité des grandes villes : elles peuvent ainsi jouer un rôle plus central à l'égard de leur hinterland (Meijers et Burger 2017). D'autres travaux montrent à l'inverse que la proximité des grandes villes a des effets d'entraînement sur la croissance démographique et économique des villes moyennes. L'effet « protecteur » de l'isolement des villes moyennes est ainsi discuté (Polese et Shearmur 2006).

Par ailleurs, des enquêtes récentes menées en France et en Europe montrent que **le nombre de villes-centres en déclin démographique et commercial est significativement supérieur à celui des aires urbaines moyennes en déclin**. Cela signifie que les villes moyennes dont la périurbanisation a été

¹⁹ Vacher et Vye (2012), à partir de l'observation de La Rochelle, estiment d'ailleurs que les villes moyennes touristiques ne correspondent pas strictement aux définitions conventionnelles des villes moyennes, puisqu'elles présentent des caractéristiques qui les surclassent dans la hiérarchie urbaine, en raison de la présence régulière ou saisonnière de populations non comptabilisées, de la diversité des populations qui la fréquentent ainsi que de l'ampleur de leur attractivité.

stimulée à l'échelle de leur aire urbaine ou par leur intégration à l'aire fonctionnelle d'une métropole n'ont pas bénéficié à cette occasion d'un renforcement de leur centralité. Ce fait désormais connu a si l'on peut dire, été sous-estimé dans les années 1990 et jusqu'au début des années 2000, quand la périurbanisation et le développement de l'économie résidentielle étaient considérés comme un moteur d'emploi régional, notamment au sud de l'Espagne. Or, les emplois créés grâce à la demande de nouveaux ménages (transport, BTP, commerces, services à la personne) ont une localisation plus diffuse que celle des emplois manufacturiers et publics, historiquement installés dans les quartiers centraux et péri-centraux des villes moyennes.

II.3.3. À l'épreuve des politiques d'attractivité et d'austérité, des trajectoires hétérogènes de déclin ou d'accroissement

La mondialisation recompose les systèmes productifs territoriaux en un sens défavorable à de nombreuses villes moyennes. Dans ce contexte, **la situation des communes les plus fragiles est détériorée par l'effacement des principes de rééquilibrage du développement spatial**, principes au fondement des politiques nationales d'aménagement française, britannique ou japonaise durant la seconde moitié du 20^e siècle (cf. encadré 1). Ainsi les politiques d'attractivité territoriale d'une part, d'austérité d'autre part, se sont articulées à des mesures compensatoires tentant de maintenir l'équité territoriale, **ce qui a rendu les trajectoires de développement urbain plus hétérogènes**, plus composites, dans les États européens en particulier : en effet, la valorisation de la compétitivité métropolitaine dans les discours officiels s'est combinée à l'application de programmes européens et nationaux défendant de cohésion territoriale dans les années 1990 et 2000 (ex. : programme URBACT depuis 2002, loi SRU).

Les politiques de compétitivité peuvent consolider certains secteurs sur certains territoires, mais de manière sélective. Au Japon par exemple, à partir de la fin des années 1990, plusieurs personnalités au sein du cabinet du Premier ministre, s'appuyant sur les recommandations d'agences parapubliques et privées, ont signé l'abandon des plans de déplacement de ministères hors de Tokyo et accepté un recul des logiques de correction des déséquilibres du territoire japonais grâce à des subventions prescrites (travaux de construction de ponts, barrages, tunnels, centrales²⁰, etc.) (Tsukamoto 2012). Dans les années 1990, le secteur du BTP, porté par la commande de travaux publics, a représenté jusqu'à 16 % du PIB national. A partir des années 2000, il garde son importance, quoique davantage dans le cadre de programmes de rénovation du cœur des villes nippones : la priorité est accordée à l'attractivité de la capitale, afin que celle-ci résiste mieux à ses « rivales » en Asie (Seoul, Shanghai, Hong Kong), dans les services financiers et la financiarisation de l'immobilier en particulier (Aveline 2008). C'est là que se trouvent des périmètres exonérés de certaines taxations et où s'appliquent des bonus de COS, afin de stimuler l'initiative privée. Face aux protestations des gouverneurs des départements distants de Tokyo, des labels et des programmes de soutien à la construction de villes « compactes » ou intelligentes (*smart communities*) permettent à certaines municipalités japonaises périphériques d'obtenir à leur tour des périmètres de rénovation urbaine défiscalisés et déréglés. Le but est de faciliter l'érection de projets à vocation touristique et culturelle en partenariat public-privé, comme à Kanazawa à l'ouest de Kyōto. **Mais ce type d'aide induit une forte compétition entre les villes moyennes pour leur attribution** (Kidokoro 2008).

²⁰ C'est une des causes de l'installation de nombreuses centrales nucléaires dans le Nord-est du Japon (dont Fukushima), en déprise depuis les années 1940. En tant qu'équipement contraignant et entreprise de production d'énergie, un complexe nucléaire permet aux collectivités de percevoir d'importantes taxes sur la propriété, qui déclinent néanmoins avec le temps.

Ensuite, les politiques de réduction de l'emploi public et de sélectivité des transferts État-régions nuisent aux centres des villes moyennes spécialisées dans les activités de reproduction sociale (administration, éducation, santé, loisirs). En France, les villes moyennes regroupent un tiers des établissements de santé (5 209) en 2017 (CGET 2018). L'emploi public ne se substitue pas à l'emploi privé mais il en est l'assise, comme dans le secteur du *care* au Japon, en Allemagne ou au Canada. L'âge moyen des habitants des villes moyennes est en effet plus élevé et **le nombre de seniors aux revenus modestes y augmente rapidement** : ils peuvent recourir à certaines prestations privées (livraison, auto-partage, mise aux normes des intérieurs, coiffure à domicile), mais ils ont besoin de se tourner vers des établissements publics (hôpitaux, maisons de retraite) pour les soins médicaux ou de fin de vie coûteux. Au Japon, les finances des collectivités locales dépendent (pour moitié environ) du reversement à un taux fixé par l'État pour chaque région, des recettes tirées de la perception de cinq impôts : impôt sur le revenu, sur les sociétés, TVA, taxe sur l'alcool, taxe sur le tabac. Mais la baisse de la population japonaise pèse sur les sommes reversées. Sur ce point, les fermetures d'antennes de municipalité, d'écoles, d'hôpitaux ou d'administrations telles que des agences d'aide à l'emploi peuvent priver des quartiers de villes moyennes de leur fréquentation journalière par des salariés et des clients de ces équipements.

Les critiques locales envers le retrait de l'État sont bien sûr variées. Parmi celles-ci, on notera que l'Association des maires de France et le *Japan Policy Council*²¹ se sont notamment plaints du **recul de l'ingénierie territoriale provoqué par la baisse du nombre des fonctionnaires**, et de ses effets sur les capacités d'élaboration de politiques locales par les municipalités plus petites. L'État japonais a en effet réduit le nombre de ses agents délégués en région, comme l'explique Yokomichi (2007), dans un rapport rédigé en anglais pour le Conseil des collectivités locales²² : « The (...) abolition of the "Delegated Function System" (...) refers to the system whereby the central government appointed the Chief Executive of a local government entity as an executive branch of the national government and delegated a wide range of administrative duties to the Chief Executive. This kind of administration accounted for a large proportion of the administrative operations of local governments. (...) Before decentralization, municipalities performed these delegated duties under the direction and supervision of the central government and the prefectures in which they were located. Perhaps as the result of a mindset acquired from being in this kind of subordinate position, they even completed their own administrative business by following directions given in the context of supervision by national government and the prefectures. In other words, they dealt with various administrative matters, but they did this not as independent self-governing units but only as bodies implementing the decisions of the central government and prefectures. After decentralization, within the limits of relevant laws, municipalities are expected to carry out all their administration independently under the principle of autonomous decision-making and delegated responsibility. As a result, decentralization will give rise to various differences among municipalities based on the differences in the administrative performance and regional management of each municipality » (p.9).

Les communes ont ainsi reçu la compétence d'élaborer leurs plans d'urbanisme indépendamment à partir de 2000 : elles peuvent désormais « interpréter les lois et les règlements par elles-mêmes, et élargir les domaines qui peuvent être réglementés par leurs arrêtés municipaux » (Takamura 2009 : 146). Le fait que des fonctionnaires japonais ne soient plus aussi souvent envoyés

²¹ Association de recherche défendant les collectivités locales en déprise, active de 2011 à 2015 et émettrice de plusieurs rapports sur la dévitalisation périphérique du Japon et l'aide aux communautés en voie de disparition.

²² En anglais, le Council of Local Authorities for International Relations (CLAIR). On ajoutera que les réformes de décentralisation, combinées à l'agrandissement de la superficie des municipalités, met aussi en jeu leurs relations avec les départements (*todōfuken* en japonais, *Prefectures* en anglais) japonais. Depuis l'après-guerre, les départements ont à leur tête des gouverneurs élus au suffrage universel direct, ce qui les dote d'un fort pouvoir politique et d'une légitimité populaire. Voir Trifu 2013.

en mission auprès des collectivités locales peut donner aux communes le sentiment d'être moins surveillées par le pouvoir central ; mais ce recul limite aussi les occasions de faire remonter des doléances auprès des ministères, les communes peinant de leur côté à payer l'entretien d'une délégation à Tokyo pour effectuer du lobbying auprès de différents ministères²³.

III. Le déclin mondial du commerce indépendant et sa relation à la dévitalisation des centres des villes moyennes

Comme nous le remarquons en introduction, les opinions publiques mondiales sont sensibles au recul du commerce dans les villes moyennes et petites. Les articles ou les entrées de blog publiant des photos de rues commerçantes vides se sont multipliés, témoignant de la dé-densification de tissus urbains autrefois fortement peuplés. Paradoxalement, à l'heure des Big data et des algorithmes affinant les techniques de ciblage des consommateurs, les données sur les formes spatiales de la dévitalisation commerciale demeurent dispersées et incomplètes : les annuaires sur l'état du commerce dans chaque ville (bailleurs, type de commerce, nombre de salariés, etc.) coûtent chers à actualiser, alors qu'ils sont des instruments essentiels à la cartographie des relocalisations des locaux commerciaux. La littérature internationale aujourd'hui disponible autorise toutefois des recoupements.

III.1. Le déclin du petit commerce, un phénomène mondialisé avec ses déclinaisons locales

Au cours des dernières décennies, le nombre de commerces a énormément diminué. Partout, une tendance à la baisse du petit commerce est observée et elle se lit d'abord dans la **diminution du nombre d'établissements** (tableau 4). En Belgique, le nombre de petits commerces est passé de 370 000 en 1947 à 191 000 en 2015, soit une perte de 48 %. Si la part du petit commerce a fortement diminué dans tous les pays, celui-ci n'en reste pas moins majoritaire dans plusieurs pays comme la Belgique, où il représente 63 % des établissements en 2013. En revanche, en termes de surface, le petit commerce est devenu minoritaire puisqu'il en représente moins de 49 % (Grimmeau et Wayens 2016). Dans tous les pays étudiés, les tendances sont semblables, même si l'intensité et les rythmes d'évolution peuvent différer. Au Royaume Uni, le nombre d'épiceries a diminué de manière très significative des années 1950 aux années 2000 : de 40 à 45 000 à moins de 10 000 pour les boucheries, de 25 000 à environ 8 000 pour les boulangeries, de 10 000 à 2 000 pour les poissonniers (Portas 2011).

Si le petit commerce a régressé en nombre d'établissements et en surface, **cela n'empêche pas une hausse du produit des ventes**, comme en Espagne où le tourisme a contribué à une progression de 16% du volume des ventes dans les années 2000 (IGF 2016). En Belgique, sa part en chiffre d'affaires reste dominante puisque le petit commerce représente environ 70 % des achats en 2015 (Grimmeau et Wayens 2016). Pour comprendre cette évolution mondialisée mais complexe, nous proposons ici quelques éléments d'analyse.

Tableau 4. Chiffres clés du commerce de détail dans plusieurs pays européens. IGF, 2016.

	France	Royaume - Uni	Allemagne	Pays-Bas	Espagne	Italie	Belgique
Part du commerce de détail dans le PIB (2013)	22,0 %	11,0 %	15,8 %	13 %	5,5 %	19,0 %	23,0 %
Évolution du nombre d'établissements actifs (2011-2013)	+4,6 %	+1,0 %	-4,2 %	+0,6 %	-2,6 %	-1,2 %	-1,4 %
Évolution de l'emploi salarié dans le commerce de détail (2011-2013)	+0,4 %	+2,8 %	+2,3 %	-0,2 %	-4,0 %	-0,2 %	-1,0 %

Source : Eurostat, retraitement mission.

III.1.1. De la petite boutique au magasin franchisé : un déclin multiforme

La notion de *retail apocalypse*, expression à la mode (*buzz*) aux États-Unis depuis les années 2017-2018, désigne un processus accéléré de fermetures de magasins franchisés, dont la cause principale serait l'essor du commerce en ligne, aujourd'hui monopolisé par le géant Amazon. Selon les sources, entre 3 000 et 5 000 boutiques appartenant à des sociétés variées (Toy'R'Us, Abercrombie&Fitch, Macy's...) pourraient fermer leurs portes en 2018 aux États-Unis, un tiers des *shopping malls* du pays risquant de mettre la clé sous la porte. Mais d'autres experts comme le cabinet Deloitte affirment que le nombre d'ouverture de magasins est au moins égal à celui des fermetures et qu'en dépit d'une hausse tout à fait exceptionnelle du commerce électronique, les transactions physiques (« brick-and-mortar localisations ») **occupent toujours 91 % du total des achats effectués aux États-Unis en 2017**. Dans son travail de prospective, Deloitte préfère ainsi parler de « **grande bifurcation du commerce de détail** » (*Great retail bifurcation*)²⁴.

Figure 5. Le Regency Square Mall à Richmond, capitale de la Virginie (223 000 habitants en 2016). Cette photo accompagne un article récent de Business Insider sur le « retail apocalypse ». [Source](#).



²⁴ Lobaugh et al. (2018), « The Great Retail Bifurcation : why the 'retail apocalypse' is really a renaissance », *Deloitte insights*, 22 p.

Ces controverses sur l'avenir du commerce franchisé aux États-Unis mettent en valeur moins une diminution du volume des ventes qu'une **diversification des types de magasins touchés ainsi qu'une répartition inégale de la part des zones en forte dévitalisation commerciale**. Remarquée aussi en France (Madry 2011), la saignée du nombre de magasins franchisés et concentrés dans certains espaces de grande distribution est médiatisée aux États-Unis parce qu'elle symbolise une nouvelle étape de modernisation, parfois appelée troisième révolution commerciale (Chaze 2017) : pendant la révolution précédente, le déclin des magasins indépendants²⁵ de centre-ville sous l'effet de la périurbanisation a pris de l'ampleur dès les années 1960 sur la côte Est des États-Unis, ce qui a d'ailleurs été l'un des points de départ de l'œuvre de Jane Jacobs²⁶. Au Japon par comparaison, le déclin des boutiques indépendantes s'accroît plutôt à partir des années 1980 et atteint un pic dans les années 1990-2000 (Arata 2012, Tsuji 2013), qui continue aujourd'hui. Il convient donc de remettre en contexte local et dans des perspectives temporelles plus larges l'émergence de « cotes d'alerte » dans la vacance commerciale (Madry 2013).

Si l'on compare les moments où différents acteurs alertent les pouvoirs publics sur des taux de vacance commerciale supérieurs à 10 ou 15 %, en fonction du mode de gestion (indépendant/franchisé) ou du type de localisation (rue commerçante, galerie, *shopping center*...), on constate cependant que le déclin d'un type de commerce de détail (ou de service à la personne réclamant un support physique, comme une agence bancaire) s'inscrit dans un enchaînement de causes et d'effets assez similaires, d'un pays à l'autre :

1/ Le déclin intervient après une phase de développement rapide. Les menaces que la grande distribution peut faire peser sur le commerce de détail indépendant ont d'abord été partiellement masquées par une hausse très forte de la demande en produits ménagers ou alimentaires de la part des classes moyennes, après les destructions et les privations de la Seconde guerre mondiale.

2/ Une réduction de la masse de la clientèle précède la faillite d'un magasin (perte de rentabilité). Mais alors que la baisse des allées et venues dans les galeries et les rues marchandes est rapidement perceptible, **confirmer la fermeture d'une boutique dans les statistiques locales demande un délai** : il faut attester l'absence de repreneur. Dans de nombreuses rues commerçantes japonaises en dévitalisation, la fermeture d'un magasin indépendant en auto-entrepreneuriat ne survient pas du jour au lendemain, sauf en cas de décès du gérant : par exemple, beaucoup de détaillants de plus de 65 ans tiennent leur boutique après la retraite pour garder le contact avec d'anciens clients quand ils traversent la rue. Les horaires d'ouverture et de fermeture deviennent plus irréguliers (exemples de garages ouvrant pour des dépannages ponctuels, mais pas en continu).

3/ Les pays industrialisés ont connu à partir des années 1960 et 1970 une « deuxième révolution » commerciale caractérisée par **l'essor de la grande distribution exurbanisée**, la diffusion du discount et « l'anomalisation » de l'offre en petits commerces indépendants dans les villes non métropolitaines (Chaze 2017). Cependant, la diminution nationale du nombre d'établissements n'est pas incompatible avec une croissance remarquable des surfaces de vente (en m²), dans des régions littorales ou bien

²⁵ Dans le monde occidental en particulier, les magasins indépendants occupent davantage les centres-villes, tandis que dans les *malls* ou zones de grande distribution attenant à un supermarché, les magasins affichent une appartenance à une marque, grâce à un contrat de franchise autorisant un particulier à reprendre un concept en contrepartie du versement d'un apport personnel et d'un droit d'entrée. Mais cette division n'est pas exclusive : les points de vente franchisés sont très nombreux dans les villes grandes et moyennes ; inversement, des commerçants indépendants – boulangeries, animaleries, chocolateries – peuvent être installés dans de grandes galeries commerciales.

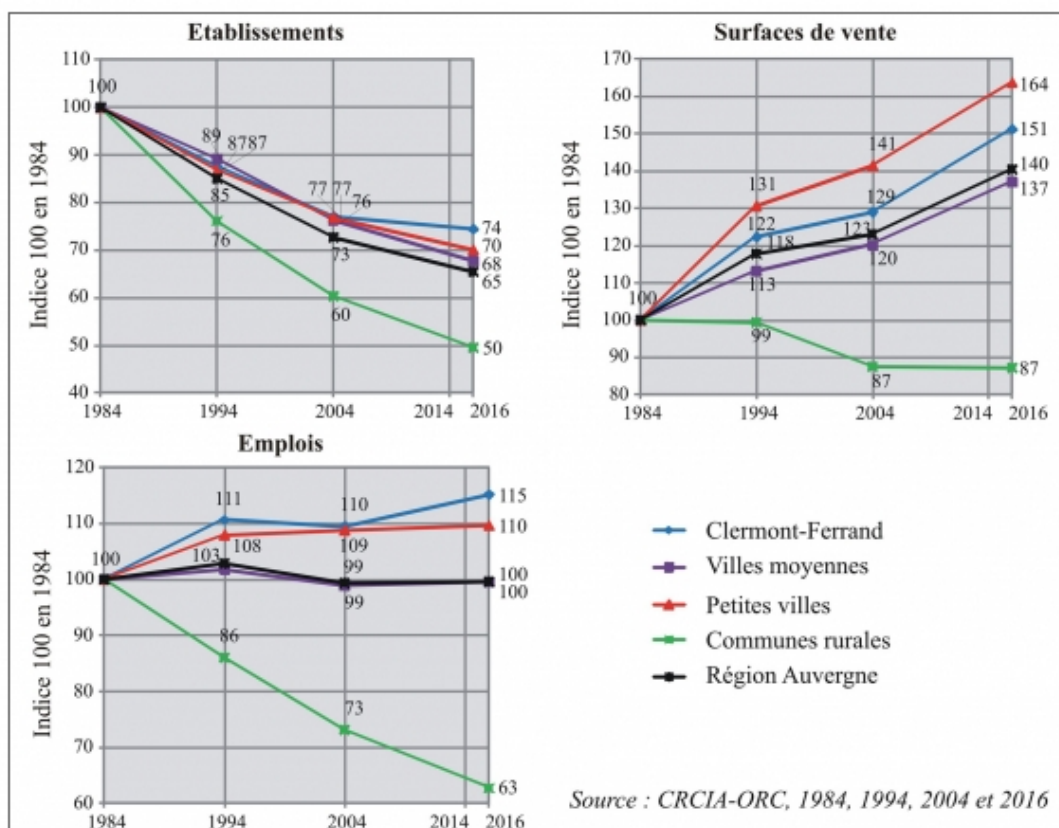
²⁶ Elle diagnostique ce phénomène dans son ouvrage phare *Death and Life of Great American Cities* (1961), dans lequel elle s'attaque en particulier aux principes « rationalistes » et de zoning guidant la planification urbaine états-unienne. Elle plaide à l'inverse pour un urbanisme soutenant une mixité d'usages (*mixed primary uses*) à l'échelle de quartiers denses et de basse hauteur, favorables aux déplacements pédestres.

connectées comme dans des régions plus enclavées : sud de l'Angleterre, Auvergne (graphique 3), centre du Japon, *mid-West* américain ou Floride par exemple.

4/ L'intensification de la compétition entre géants de la distribution et géants de l'e-commerce nuit aux magasins indépendants mais aussi aux centres commerciaux périurbains dont l'architecture et l'offre deviennent obsolètes ou insuffisamment personnalisée pour attirer une clientèle aisée, tandis que les ménages modestes consacrent moins d'argent à tous les types de produits, de l'alimentation à l'électronique (cf. IV).

Le développement des grandes surfaces s'est ainsi accompagné d'une diminution du nombre de petits commerces, qui a particulièrement affecté les centres-villes, notamment dans les villes petites et moyennes. En Grande-Bretagne, dès 1998, un rapport du Département de l'Environnement indique que le développement des grandes surfaces a eu un impact défavorable sur les *market towns*. Deux années auparavant, le *Planning Policy Guidance Note 6* (PPG6) mettait en avant les effets néfastes du développement commercial périphérique, qui menaçait la viabilité des centres des villes petites et moyennes et des bourgs ruraux, et imposait des limites aux implantations commerciales périurbaines. Cependant, les travaux scientifiques (Hallsworth *et al.* 2018) montrent que **malgré les politiques publiques mises en place successivement pour protéger les centres** (politiques de *town center management*, *business improvement districts*), le déclin du petit commerce au cours des deux dernières décades s'est traduit par la dévitalisation des rues commerçantes (*high streets*), notamment en Angleterre et au Pays de Galle. Un autre phénomène a contribué à ce déclin : **le mouvement de concentration du commerce alimentaire, qui est aujourd'hui contrôlé par quatre grandes enseignes** au Royaume-Uni. Selon le rapport de Mary Portas (2011), le nombre de commerces de centre-ville a diminué de 15 000 unités entre 2000 et 2009, et même de 10 000 unités supplémentaires entre 2009 et 2011. Les surfaces de commerce ont baissé de 14 % à l'intérieur des villes tandis qu'elles se sont accrues de 30 % en périphérie. Le commerce alimentaire est maintenant dominé par les supermarchés : 8 000 supermarchés représentent désormais plus de 97 % des ventes d'épicerie (Portas 2011). Dans son rapport, Mary Portas se dit inquiète d'une tendance récente : les supermarchés offrent désormais des services médicaux tels que l'optique, la chirurgie générale ou dentaire.

Graphique 3. Évolution comparée des établissements, des emplois et des surfaces de vente des commerces en Auvergne selon les différents niveaux urbains. Source : M. Chaze (2017). Ces chiffres sont concordants avec ceux du rapport de l'IGF de 2016 sur la dévitalisation commerciale des villes moyennes : les grandes enseignes n'y détiennent qu'environ 5 % des établissements mais plus des deux tiers du chiffre d'affaires.

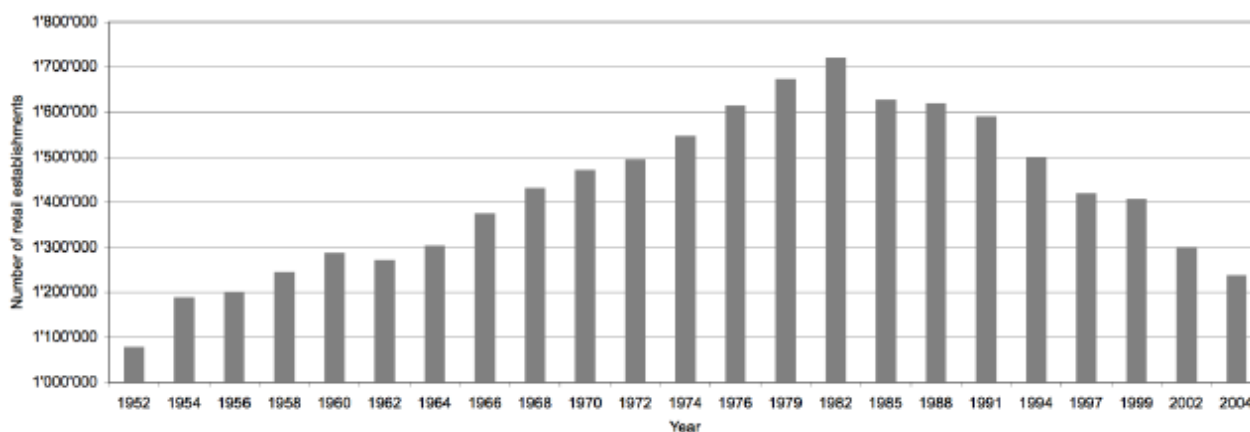


En Amérique du Nord, les commerces se sont progressivement retirés des quartiers centraux pour s'implanter dans des localisations périphériques, en lien avec le développement des modes de transports motorisés et le mouvement de suburbanisation des ménages les plus aisés (Kickert *et al.* 2018). Parallèlement, le secteur du commerce s'est concentré et les établissements indépendants ont laissé place à des entreprises plus grandes et moins nombreuses pour bénéficier d'économies d'échelle, en particulier dans le secteur alimentaire. Aux États-Unis en outre, la croissance des grandes enseignes est un processus de long terme mais qui s'est accéléré depuis les années 1990. En 1996, les dix chaînes les plus influentes représentaient 15 % des dépenses de consommation. En 2005, elles en totalisaient environ 30 %. Dans le même temps, les surfaces commerciales continuent de croître : tandis que les États-Unis comptaient 4 pieds carrés de surface commerciale par habitant en 1960, ils en comptaient 38 en 2005 (Donofrio 2008).

Au Japon, l'intégration de galeries commerçantes au bâti de grandes gares est un phénomène observable dès les années 1910 et 1920 : pionnier dans son genre, ce type d'aménagement est le résultat des stratégies de diversification de leurs recettes et de captation de rente foncière par des compagnies ferroviaires privées dites « généralistes » (Aveline 2003). À partir des années 1960 toutefois, l'offre en grandes surfaces commerciales du Japon a été considérée comme « en retard » par rapport à ses homologues occidentaux. Les associations de commerçants indépendants pouvaient en effet exercer un veto sur l'ouverture à moins de 500 mètres d'une rue commerciale, ce que les États-Unis considéraient comme une barrière non douanière empêchant la libre concurrence avec des enseignes franchisées étrangères (Arata 2012). En 1982, le pays comptait 145,3 commerces

indépendants pour 10 000 habitants, contre 82,9 aux États-Unis, 62,7 au Royaume-Uni, 74,8 en France et 67 en Allemagne de l'Ouest à la même époque (Lottanti von Mandach 2010). Après la réforme de la *Large-Scale Retail Store Law* en 1994 (voir plus bas), on constate toutefois un accroissement significatif de la taille moyenne des surfaces commerciales au Japon : tous établissements confondus, elle est de 116,4 m² en 2004, contre à peine 70 m² en 1991. Les établissements de plus de 500 m² connaissent leur plus forte hausse entre 1994 et 1997, le chiffre d'affaires des établissements de plus de 50 salariés augmentant en moyenne de 8 % par an jusqu'en 1998 environ.

Graphique 4. Nombre total de commerces indépendants au Japon, 1962-2004, d'après S. Lottanti von Mandach (2010).



Ensuite, les effets combinés de la baisse de la population, de la crise des années 1990, la compétition accrue entre distributeurs et les critiques contre l'enlaidissement des paysages périurbains et ruraux par les « big boxes » le long des autoroutes (Yahagi 2009 ; fig. 6), vont pousser les firmes les plus importantes (comme Aeon) à développer davantage d'offre commerciale de type *convenience stores*, plus discrets d'un point de vue paysager, ou à se tourner vers des grands projets de rénovation urbaine comportant de très vastes parcs commerciaux ultra-modernes et mêlés à des zones de loisir autour de grandes gares métropolitaines (Buhnik 2015). Malgré cette relative recentralisation de l'activité des plus grandes entreprises commerciales japonaises, le commerce indépendant souffre particulièrement durant les décennies 1990 et 2000 (graphique 4).

Figure 6. Un shopping mall Aeon à Himeji (ville située à l'ouest de Kōbe). Source : Wiki commons.



III.1.2. Déclin du commerce indépendant : des variations sectorielles et spatiales

Les détaillants sont différemment vulnérables à la concurrence exercée par les grands groupes. La localisation des activités commerciales évolue au gré des rapports que les sociétés urbaines entretiennent avec la centralité urbaine. Cette centralité doit être comprise dans un sens autant géographique que relationnel : dans les sociétés marchandes industrialisées et urbanisées, l'activité commerciale prospère là où les transactions entre vendeurs et acheteurs peuvent s'agglomérer et se compléter (externalités positives), en articulation avec l'existence d'occupations professionnelles et sociales qui assurent la fréquentation de ces lieux marchands.

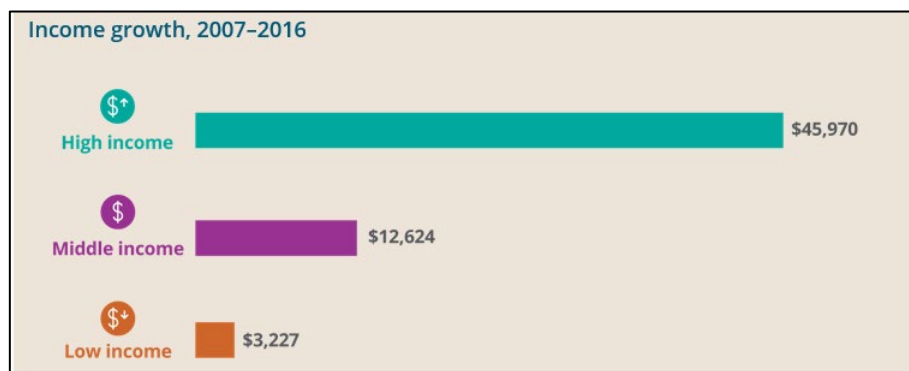
A. Rallet (2001) rappelle ainsi que les commerces vendant des biens et services culturels à contenu symbolique important (luxe, musées, cinémas...) sont associés en Europe à un type de centralité urbaine prestigieuse (quartiers touristiques, bourgeois, d'affaires) qui a mieux résisté à l'origine à l'émergence de centres commerciaux en périphérie des villes. **Ils s'éteignent si cette référence à la centralité s'amenuise** ou n'apparaît plus consubstantielle à l'expérience de la consommation, ce que marque le déplacement des complexes de cinémas hors des centres anciens. Aux États-Unis où la référence à la centralité urbaine de type européen est historiquement moins prégnante, des centralités périphériques ont précocement émergé autour de centres commerciaux (entreprises s'installant à proximité, dans des zones accessibles en automobile). En France et en Espagne, c'est la capacité des *malls* à proposer un univers urbain de plus en plus complet, confortable et inventif, qui les a mis en concurrence (plutôt qu'en complémentarité) des centres-villes.

Par contraste, les expertises actuelles sur les tendances de la consommation en Europe et aux États-Unis considèrent les changements positifs et négatifs à partir de **l'essor des « classes créatives » et l'enrichissement des classes les plus aisées, notamment depuis la récession de 2007-2008** : leur appétence pour les applications sur smartphones ou certains services en ligne ne les empêche pas d'apprécier l'expérience du shopping de rue, avec un accent mis sur les magasins à

l'offre originale (sur mesure ou *premium*). **Les magasins les plus menacés seraient donc ceux qui ne proposent pas d'offre remarquable** (« boring »), tandis que classes moyennes et populaires se tournent vers le discount en raison de la montée des prix de certaines denrées et de la réduction de leur pouvoir d'achat : promotions, cartes à points, etc. **De 2012 à 2017, le chiffre d'affaires des magasins dits « premium »** ou à l'inverse, « price-based », a bondi de 60 %, quand celui des magasins « balanced » (chaînes franchisées non axées sur le discount) n'a crû que de 5 à 7 % (Lobaugh *et al.* pour Deloitte, 2018).

Quel que soit le secteur, les magasins indépendants dont le chiffre d'affaires stagne ou baisse sont ceux qui peinent à se repositionner face à cette divergence croissante entre les trajectoires de consommation des ménages aisés (dont les exigences se renforcent vis-à-vis de la qualité, de la traçabilité et de l'originalité des produits) et celles des ménages plus modestes, qui limitent leur panier (produits de consommation courante) ou recourent au marché d'occasion (pour les biens mobiliers) (fig. 7). Ces divisions sont néanmoins poreuses, car certains ménages mêlent des achats à haute valeur ajoutée à des achats discount ou d'occasion, en accord avec leurs attentes²⁷.

Figure 7. L'évolution des revenus aux États-Unis, en trois classes (Lobaugh *et al.* 2018). Les *high-income revenues* comprennent ici 20 % des ménages américains les plus riches.



Ces recompositions affectent en premier lieu le commerce de bouche : les magasins spécialisés (primeurs, boucheries, poissonneries, fromageries) souffrent de la concurrence des hypermarchés et des supérettes ou *convenience stores* (*konbini* au Japon) depuis plusieurs décennies, malgré la hausse mondiale de la consommation de produits alimentaires frais ou transformés²⁸. Entre 1997 et 2017 au Japon, les magasins de « nourriture et boissons » ont reculé de 526 000 à 390 000 unités (Yakushiji et Takahashi 2013) ; entre 1950 et 2000, le nombre de primeurs et de bouchers a été divisé par plus de 5 en Grande-Bretagne, de 45 000 à moins de 10 000 (Portas 2011). Néanmoins, la bonne santé du secteur de la restauration de luxe et le succès de la nourriture biologique bénéficie à certains magasins spécialisés (ou directement aux fournisseurs/agriculteurs). Certains commerçants à l'origine indépendants sont même devenus des marques, grâce à des stratégies de reconnaissance de leur savoir-faire mobilisant les technologies de la communication, comme Pierre Hermé ou Hugo Desnoyers. Au Japon, certaines coutelleries et poteries sont si recommandées par des guides touristiques qu'elles sont autorisées à donner dans leur boutique un bon de détaxation aux clients détenteurs d'un visa de tourisme.

²⁷ Les ménages soucieux de limiter leur empreinte environnementale, typiquement, achètent des aliments biologiques mais se tournent vers le marché d'occasion ou « vintage » pour leurs vêtements, des voitures électriques ou hybrides neuves mais des jouets d'occasion, afin de limiter leur production de CO₂.

²⁸ À l'exception du Japon, dont la décroissance démographique aboutit mécaniquement à une baisse du volume total des achats, de même qu'en Allemagne de l'Est et dans les régions espagnoles en déprise.

Au-delà de ces exemples qui relèvent de l'anomalie (Chaze 2017), les magasins indépendants qui résistent aux chaînes franchisées, à la grande distribution en hypermarché et à l'e-commerce disposent de plusieurs atouts : **ils maintiennent leurs profits par la succession d'achats d'appoint** et vendent des produits que la plupart des clients souhaitent **tester avant acquisition**. En parallèle, ils déclinent des possibilités de dématérialisation partielle ou totale des transactions (commandes sur mesure, réservations, livraisons). C'est le cas des boulangeries, pharmacies (achat sur ordonnance), fleuristes, pressings, salons de coiffures et soins esthétiques. À l'inverse, les industries culturelles (livres, musique, BD, jeux vidéo...) sont les produits les plus sensibles à une dématérialisation quasi complète de leur vente, parce que la phase de « test » des produits peut être réalisée sur Internet (avis des internautes), quand ils ne sont pas directement téléchargés (Kindle pour les livres, Netflix et Sony store pour les films et jeux vidéo...).

En outre, certains types de magasins restent ouverts et fréquentés même dans des centres-villes en fort déclin, comme les fast-foods, vendeurs de tabac, débits de boisson ou salles de jeu (*pachinko*) en Grande-Bretagne ou au Japon ; cependant, leur **réputation** est mauvaise et les résidents voisins considèrent qu'ils ont un effet répulsif sur la reconversion de locaux vides, en dissuadant l'ouverture de nouveaux magasins²⁹.

Enfin, du fait de ces fragilisations sectorielles, **le poids de la restauration et de l'hôtellerie dans le chiffre total du commerce des villes moyennes augmente**, il est de 20 % environ en France : son évolution est positivement corrélée à l'essor du tourisme urbain mais vulnérable à la fermeture d'emplois publics (chute drastique de la fréquentation pour des déjeuners).

III.2. L'évidement commercial des centres des villes moyennes, un symptôme de déclin articulé à d'autres vecteurs de décroissance

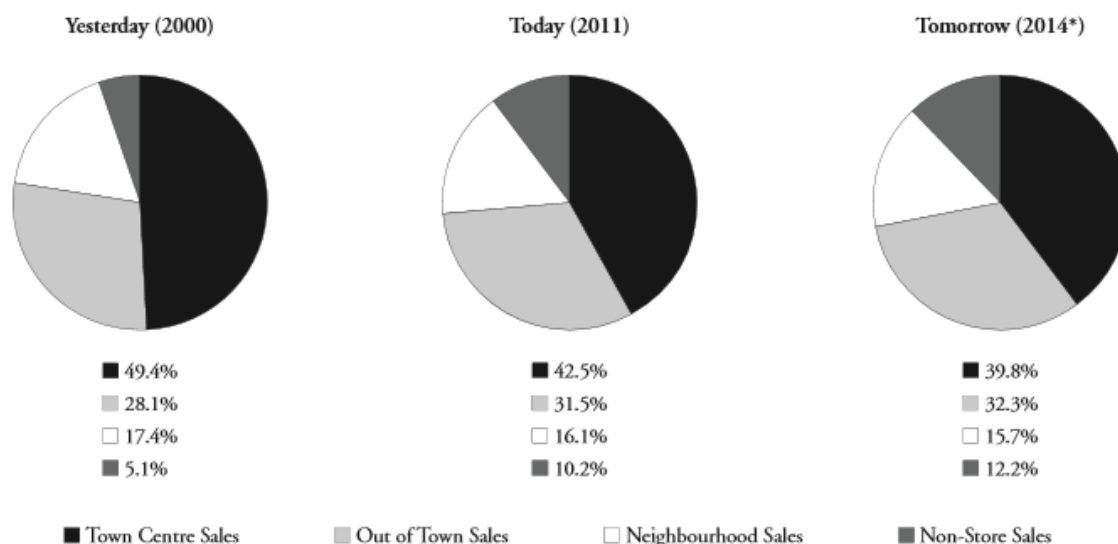
Dans tous les pays, on constate que la vacance commerciale a progressé plus rapidement dans les centres des villes moyennes que ceux des grandes villes. En France, cette augmentation concerne 90 % des villes moyennes. Au Royaume-Uni, le commerce de centre-ville a perdu 15 000 enseignes de 2000 à 2009 (Portas 2011) et le taux de vacance nationale oscille entre 14 et 16 %. Aux Etats-Unis, les experts de la *Brookings Institution* (Katz et Frey 2017) constatent que les centres des villes petites et moyennes se sont beaucoup dévitalisés. Combattant ce qu'un journaliste du *New York Times* a appelé « *the myth of main street* », un mythe alimenté par la nostalgie d'un centre-ville commercial qui aurait définitivement disparu, ils considèrent au contraire qu'il faut défendre des centres villes forts, malgré les difficultés auxquels ceux-ci sont confrontés. Ils listent ainsi la globalisation de la production, l'urbanisation périphérique, le développement des « bix boxes » (grandes surfaces périurbaines) et du commerce par internet. Ces dynamiques ne sont pas propres aux villes moyennes mais celles-ci en ont été d'autant plus affectées que leur vitalité commerciale était fondée sur un nombre plus réduit de commerces que dans les grandes villes. Ainsi, dans les villes petites et moyennes, l'ouverture d'un centre commercial a eu un effet beaucoup plus fort sur le déclin des commerces du centre. De plus, l'impact des locaux vacants y est beaucoup plus visible (Robertson 1999). Ne disposant pas d'une grande diversité d'atouts, les villes petites et moyennes ont été beaucoup plus touchées par le déclin des centres que les grandes villes (Filion *et al.* 2004).

²⁹ Sur la relation entre la concentration de magasins encourageant la consommation akratique et la notion d'injustice environnementale, sanitaire et sociale, voir MacDonald L., Olsen J.R., Shortt N. K. et Ellaway A. (2018), « Do "environmental bads" such as alcohol, fast-food, tobacco, and gambling outlet cluster and co-locate in more deprived areas in Glasgow City, Scotland? », *Health & Place*, 51, p.224-231.

III.2.1. Chiffrer et décrire la hausse de la vacance dans les rues commerçantes

Les évolutions susmentionnées pèsent ainsi sur les rues et les places marchandes des villes moyennes, qui n'ont plus assez de fréquentation locale, et pas assez de fréquentation touristique pouvant remplacer (et réinvestir par d'autres types de magasins) une clientèle de proximité ou venue de l'agglomération. Selon Mary Portas (2011), auteure d'un rapport très médiatisé au Royaume-Uni, moins de 43 % des achats des Britanniques se réalisent aujourd'hui dans les « *high streets* », même si le rythme de cette baisse a légèrement ralenti ces dernières années (fig. 8). La vacance touche un magasin sur 6 dans les *high streets* en Grande-Bretagne en 2011. Sur 600 nouveaux magasins alimentaires ouverts depuis 2001, 99 % étaient des hypermarchés qui peuvent se trouver en centre-ville, mais qui ciblent prioritairement les espaces périurbains (disponibilité foncière), de sorte qu'en Grande-Bretagne, la taille des surfaces commerciales ouvertes en centre-ville a baissé de 14% dans les années 2000, et crû de 34 % en périphérie (Portas *ibid.*).

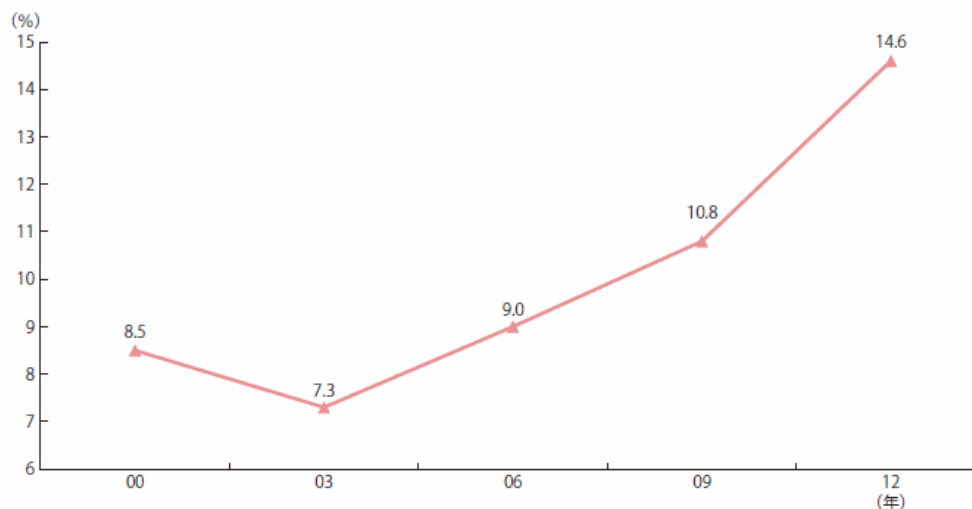
Figure 8. Distribution spatiale des dépenses en courses des Britanniques. Portas, 2011.



La dévitalisation commerciale n'épargne pas les villes moyennes attractives, quoique dans des proportions moins élevées que les villes moyennes en déclin : dans ces cas, le taux de vacance commerciale est plus élevé dans les rues péricentrales que centrales, notamment dans les communes balnéaires où une rue commerçante piétonne se situe sur le front de mer, ou jouxte un monument célèbre (Plymouth, Saint-Raphaël, « villes sous le château » japonaises). Au Japon, le taux de vacance des rues commerçantes couvertes (*shōtengai*), dont certaines existaient dès les 16-17^e siècles, atteint 15% en moyenne nationale, mais ce taux tombe à 9 % dans les grandes villes, contre 20 % dans les municipalités de moins de 200 000 habitants qui ne sont pas des capitales régionales (Tsuji 2013).

Graphique 5. L'évolution nationale du taux de vacance moyen dans les rues commerçantes couvertes japonaises. METI, 2016. Le régime de gestion de ces *shōtengai* mêle en général des associations de marchands et des représentants municipaux, et elles sont classées en fonction de leur aire de chalandise.

第 2-2-18 図 商店街の空き店舗率の推移



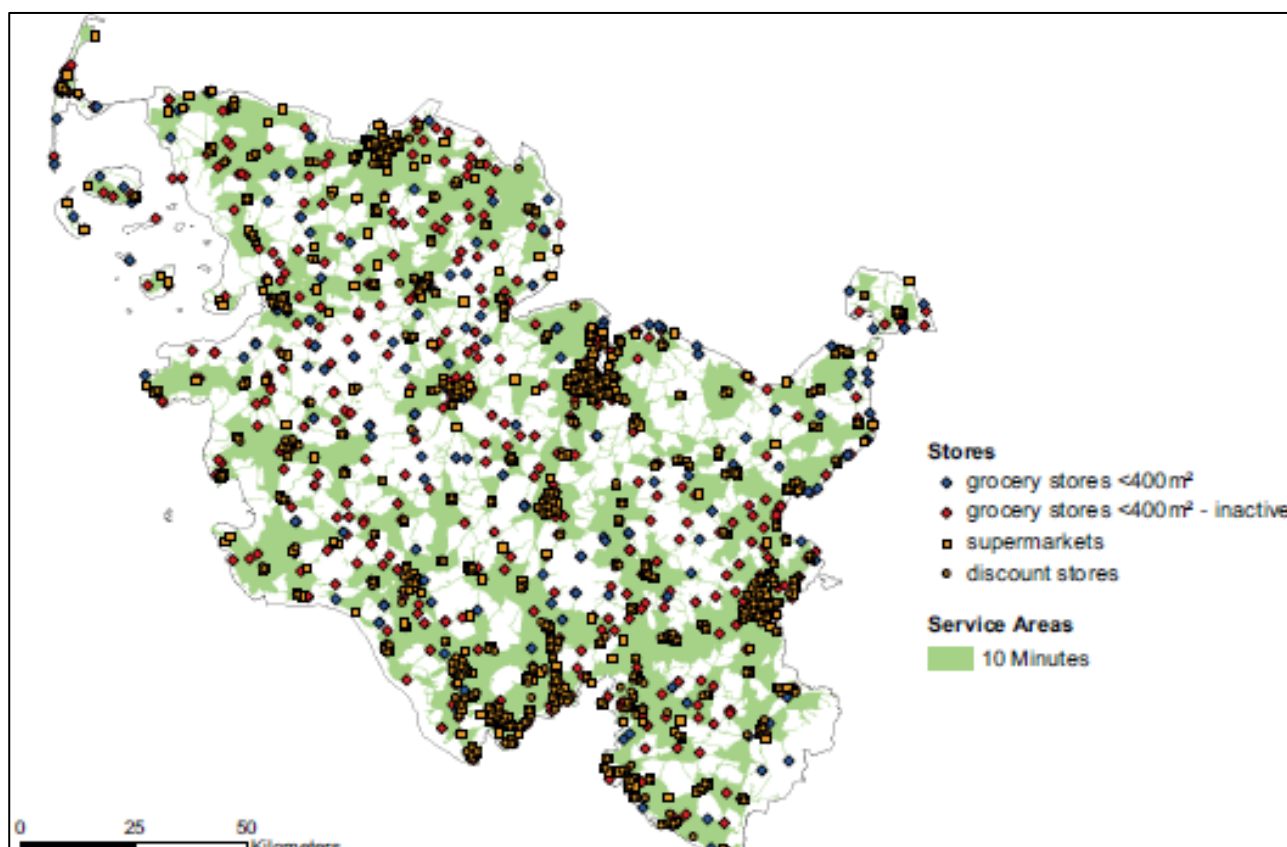
Cette désaffection contraste avec **la popularité non démentie des marchés hebdomadaires de plein air**, même dans des *shrinking cities* comme Baltimore ou Detroit aux États-Unis : l'organisation de *farmers' markets* valorise l'agriculture en circuit court en attirant des producteurs locaux, participe à la reconnaissance d'associations de reconversion de friches urbaines (Wang et Qiu 2014). En tant « qu'oasis alimentaire », le marché crée aussi un moment « d'urbanité retrouvée » en multipliant les rencontres et les échanges de conseils entre ménages pour un approvisionnement de qualité (Larson et Gilliland 2009). Les produits vendus sur le marché peuvent convenir, enfin, à la demande de catégories de population plus variées dans leurs origines géographiques (résidents, visiteurs...), ethniques ou sociales que les hypermarchés. La fréquentation des stands est certes rarement transversale – on vient pour quelques stands uniquement. Se pose aussi la question de l'adaptation des marchés à la composition socio-économique évolutive des villes moyennes, à leurs interdits alimentaires ou leurs budgets. Les travaux de H. Wang et F. Qiu (2014) sur **Edmonton** au Canada révèlent que **les farmer's markets et les jardins partagés d'agriculture urbaine ont tendance à s'installer près de supermarchés**, car ces lieux disposent de davantage d'infrastructures pour réguler les problèmes de congestion provoqués par l'affluence des camions de livraison ou des voitures des clients. De ce fait, les zones dépourvues en hypermarchés ou distants des principales places marchandes des villes (comme les quartiers péri-centraux des villes moyennes) ne sont pas forcément aidées par la tenue d'un marché.

Par comparaison, les acteurs des rues commerçantes souffrent d'un effet ciseaux : **la hausse des coûts d'entretien et de réhabilitation ou modernisation des locaux** se heurte à un déclin des « externalités positives » liée aux effets d'agglomération. Selon le Ministère japonais de l'économie (METI) qui enquête auprès des associations de rues commerçantes, les associations de détaillants lient la baisse de la clientèle à la concurrence avec les grandes surfaces mais surtout au non remplacement des gérants par une nouvelle génération de vendeurs, **d'où une perte de complémentarité entre les magasins** qui incite les clients à se tourner vers la gamme plus complète des *department stores* ou des hypermarchés. On parle alors « d'effet domino » : les passants occasionnels se détournent d'une rue où ils aperçoivent plusieurs rideaux tirés, manquant ainsi l'occasion de découvrir une échoppe très plaisante.

Quoi qu'il en soit, le processus d'exurbanisation du commerce de détail est non seulement de plus en plus contesté, mais connaît à son tour un phénomène de saturation, les réserves de clients nouveaux s'amenuisant³⁰. Selon certains auteurs, les résidents prêts à venir faire des courses d'appoint ou hebdomadaires en centre-ville ne manquent pas. C'est la métamorphose des projets de construction de centres commerciaux périphériques en produits financiers spéculatifs, sur fond de financiarisation de l'immobilier commercial depuis la fin des années 1990 (Boisnier 2011), qui explique que seuls 10 % des nouveaux projets se situent en centre-ville : de 1992 à 2007, le parc de surfaces commerciales a crû de 60 % (au rythme d'1 million de m² par an), tandis que la consommation a progressé de 36 %. En France, 62 % du chiffre d'affaires du commerce, tous types confondus, se réalise aujourd'hui en périphérie, 25 % en centre-ville et 13 % dans les quartiers péri-centraux, selon les chiffres de Procos.

Sur ce point, l'expérience allemande se distingue : les proportions respectives seraient de 33 % chacune. Le taux de fermeture d'établissements a pourtant augmenté dans les villes de 150 000 à 200 000 habitants (-4,2 % entre 2011 et 2013)³¹. Toutefois, le phénomène de réurbanisation du commerce de grande surface (de type Carrefour Market) est approuvé par les Länder, les municipalités et les promoteurs immobiliers, de sorte que le manque d'accès aux zones commerciales touche plutôt des zones semi-rurales, comme dans le Schleswig-Holstein étudié par Jürgens (2018) (carte 8).

Carte 8. Cartographie des supermarchés de moins de 400m² actifs et inactifs dans le Schleswig-Holstein en 2016. Source : U. Jürgens 2018.



³⁰ Une étude du cabinet de conseil Cushman & Wakefield (2017) estime ainsi que le chiffre d'affaires des 100 hypermarchés français ayant les chiffres d'affaires les plus élevés a baissé de 17 % de 2008 à 2017.

³¹ Ces chiffres sont cités dans un rapport d'étude commandé par l'Association des Communes de France en 2012 : « Urbanisme commercial : une implication croissante des communautés mais un cadre juridique à repenser ».

III.2.2. Les magasins des centres des villes intermédiaires : une perte de rentabilité et d'attractivité associée à d'autres symptômes de déclin

Les rues commerçantes ont plus de difficultés à agglomérer une clientèle : leur zone de chalandise est affectée par **plusieurs autres facteurs de déclin urbain** qui s'auto-renforcent.

1/ La population des centres des villes moyennes a chuté en lien avec la **périurbanisation**, notamment en Amérique du nord et en Europe de l'Ouest. Aux États-Unis, la suburbanisation repose davantage sur la « fuite » des classes moyennes aisées, laissant dans les centres-villes des ménages paupérisés. En France et au Japon, c'est plutôt la hausse des prix fonciers qui a stimulé la périurbanisation, dans les villes grandes et intermédiaires. Les ménages qui ont pu rester en centre-ville sont soit très aisés (dans les grandes villes), soit – et c'est plus souvent le cas dans les villes moyennes – des individus appartenant aux cohortes nées entre 1930 et 1950 (Buhnik 2015). Ils ont acquis leur logement dès avant les années 1970, avant les flambées foncières, ou bien ils ont obtenu un logement public.

2/ En relation avec cette composition socio-résidentielle, **la population restante est significativement plus âgée** que celle des périphéries (où les Baby-boomers ont toutefois plus de 65 ans désormais). Dans de nombreux cas, les revenus de leur retraite ne suffisent pas à rénover leur logement : or au Japon en particulier, la durée de vie moyenne des habitations construites entre 1945 et 1990 excède très rarement 40 ans (matériaux légers, antisismiques), il est donc impératif de rénover les intérieurs où vivent les seniors du 4^e âge (plus de 75 ans).

3/ Au voisinage des rues commerçantes, le taux de vacance résidentielle est donc élevé et pose des problèmes d'entretien. La dégradation de ce parc résidentiel dissuade les primo-accédants, tandis que de nombreux propriétaires sont réticents à louer leur bien à des ménages modestes. Le parc dégradé du centre des villes moyennes, dans le monde occidental, est souvent devenu en partie un « parc social de fait » pour des populations précaires, immigrées voire sans-papier auxquelles sont loués des logements insalubres.

4/ La question de l'exclusion à la fois sociale et spatiale des « populations restantes » des centres-villes, doublée ou non d'enjeux de ségrégation, ne peut être séparée de la question de l'offre en commerces de proximité. Leurs capacités financières faibles contraignent leur pouvoir d'achat, mais il s'agit simultanément d'une clientèle captive du commerce de centre-ville car son taux de non-motorisation est nettement supérieur à celui des ménages périurbains.

Les travaux convergent pour montrer un phénomène de déclin cumulatif : les villes-centres, ne parvenant plus à garder leur population de familles, connaissent un processus de vieillissement et de paupérisation qui ne permet plus le développement de leurs commerces, eux-mêmes soumis à la concurrence des grandes surfaces périphériques. La dégradation des espaces résultant de la vacance résidentielle et commerciale n'incite plus les habitants de la périphérie à fréquenter des centres qu'ils trouvent peu attrayants et souvent peu sûrs. Cette forme de spirale du déclin, qui a été abondamment décrite dans les villes nord-américaines (Jamal 2018), est désormais caractéristique des situations de décroissance urbaine et de déprise des centres à l'échelle internationale (Friedrich 1993).

Des travaux britanniques (Wrigley et Dolega 2011) ont par ailleurs montré que les centres-villes, après la crise de 2008, ne sont pas tous retournés à leur état antérieur. Utilisant la notion d'« *adaptive resilience* », ils montrent que la réponse des quartiers de centre-ville a été fonction de la diversité et des interdépendances entre les différents commerces existants, de la dynamique des

centres, de leur attractivité, de leur accessibilité, des caractéristiques socio-économiques locales mais aussi des politiques locales et nationales. A l'encontre des idées reçues, ces auteurs indiquent que la vacance commerciale n'est pas toujours un indicateur de fragilité d'un quartier commerçant mais qu'elle peut témoigner d'une phase d'ajustement et d'adaptation.

III.2.3. Un désinvestissement des villes moyennes, dans un contexte de réinvestissement des cœurs des métropoles

Comme l'illustre le phénomène de gentrification des quartiers autrefois ouvriers des métropoles à l'échelle mondiale, la dévitalisation du commerce de rue en centre de ville moyenne ne tient pas à une quelconque obsolescence des formes marchandes associées aux quartiers de centre-ville anciens. Le problème se situe au niveau des effets d'agglomération. Le réinvestissement des locaux commerciaux par des magasins plus « modernes » suppose en effet d'engager des travaux de réhabilitation plus ou moins sophistiqués et dispendieux. Ces opérations de réhabilitation peuvent présager un retour sur investissement rapide dans les quartiers réinvestis des métropoles. Au Japon, une mise en miroir de l'état des rues commerçantes patrimonialisées et à vocation touristique d'une part, des rues désertées d'autre part, donne une impression vertigineuse (fig.9).

Figure 9. Les destinées divergentes des rues commerçantes au Japon. A gauche, une shōtengai à Wakayama-shi, le chef-lieu du département de Wakayama à 65 km au sud d'Ōsaka ; à droite, la shōtengai de Tenjinbashi au cœur d'Ōsaka, entre la gare *shinkansen* de Shin-ōsaka au nord et le quartier des affaires d'Umeda au sud.



Une analyse de la composition des enseignes au sein des rues japonaises et européennes hautement fréquentées, doit cependant mettre en garde sur les retombées attendues des stratégies de régénération patrimoniale. **En premier lieu, une revitalisation du commerce de détail basée sur l'arrivée de touristes doit s'articuler à des stratégies régionales, intégrant l'accessibilité aux centres anciens,** leur labellisation (et la médiatisation de cette labellisation à l'étranger), ainsi qu'un contrôle des loyers, sans quoi la manne touristique provoque des externalités négatives pour les résidents locaux, dont l'importance numérique est souvent sous-estimée par les acteurs inquiets de la dévitalisation commerciale des centres-villes.

Au Japon par exemple, le tourisme progresse à une vitesse hors du commun depuis 2011 : de 8,6 millions en 2006, le nombre de visiteurs étrangers est passé à 28,7 millions en 2017, et l'objectif du gouvernement est d'atteindre 40 millions lors des Jeux Olympiques, pour compenser le déclin de

la population nationale sans recourir massivement à l'immigration. **Mais à l'instar de Paris ou Barcelone, les résidents de Kyōto commencent à parler de « pollution touristique » (*kankō kōgai*) et fuient les commerces du centre-ville**, d'autant plus que les transports publics sont congestionnés. **Les détaillants non anglophones en souffrent** et s'interrogent sur l'éventualité d'un déménagement de leur entreprise.

Ensuite, dans les quartiers embourgeoisés des grandes villes, l'arrivée de ménages diplômés et relativement aisés ne consacre pas le « retour » des détaillants : **les nouveaux magasins d'alimentation sont souvent spécialisés** dans l'épicerie fine ou biologique, mais ce ne sont ni des poissonneries/boucheries ni des primeurs ordinaires, ils visent un **marché de niche**. Alors que l'installation de franchises est relativement contrôlée dans les quartiers classés des villes européennes, la composition des magasins indépendants s'avère plus pauvre et moins complète qu'il n'y paraît : de La Rochelle à Porto, ce sont les restaurants ou *wine bars* qui prospèrent. Les résidents locaux non motorisés continuent de se tourner vers des hypermarchés. Or, selon une enquête allemande, les maires intéressés par la réurbanisation des grandes surfaces commerciales sont prêt à négocier des remboursements fonciers mais veulent conserver le cachet architectural de leur ville : ils sont rétifs aux magasins discount³² et aux enseignes franchisées (« Filialisten ») qui pourraient standardiser et enlaidir la ville (Hirsch 2011). Mais les magasins de type premium à destination d'une clientèle plus exigeante, sont inabordables pour les autres.

Ainsi, le risque d'un décalage avec les besoins réels des populations voisines met en doute la durabilité de ce type de rénovation du « commerce de proximité ».

³² Le secteur du discount représente 40 % des enseignes en Allemagne, contre 14 % environ en France, où ce type de vente est assumé par des chaînes classiques dans le cadre de soldes ou de promotions ponctuelles (IGF-CGEDD 2016).

IV. Les mécanismes de la dévitalisation commerciale des cœurs des villes moyennes : éléments de diagnostic et de prospective

Un certain fatalisme imprègne les conclusions de nombreuses recherches sur la dévitalisation du commerce de détail dans tous les pays considérés (Sugita 2008) et plus encore les essais ou les tribunes (Razemon 2016) : le déclin commercial et urbain de nombreuses villes moyennes, en tant que marqueur de leur perte de centralité, semble irréversible. Les villes moyennes sont perçues comme un espace issu des logiques de développement d'un capitalisme industriel et marchand moderne, dans le cadre d'États-nations soucieux d'assurer leur essor économique par la mobilisation des ressources matérielles et humaines nationales. Elles s'avèrent donc particulièrement sensibles au recul des logiques équipementières et des politiques keynésiennes, *a fortiori* si elles se situent dans des régions industrielles et portuaires relativement peu connectées à un « arrière-monde » métropolitain (Frétiigny 2016).

Ce schéma concourant à la mise à l'écart des villes moyennes moins attractives et fragilisées par des politiques d'austérité, n'est toutefois pas déterministe. Il n'existe pas de villes a priori totalement dépourvues d'aménités (« Beauty is in the eye of the beholder »). C'est pourquoi nous proposons ici d'examiner les raisons pour lesquelles des acteurs-clés de la vitalité économique, commerciale et urbaine des villes moyennes s'en sont détournés.

IV.1. Des logiques économiques, urbanistiques et institutionnelles défavorables aux structures et aux acteurs du petit commerce

La littérature internationale met bien en évidence la complexité des relations entre les évolutions du petit commerce, celles de la grande distribution et les politiques publiques.

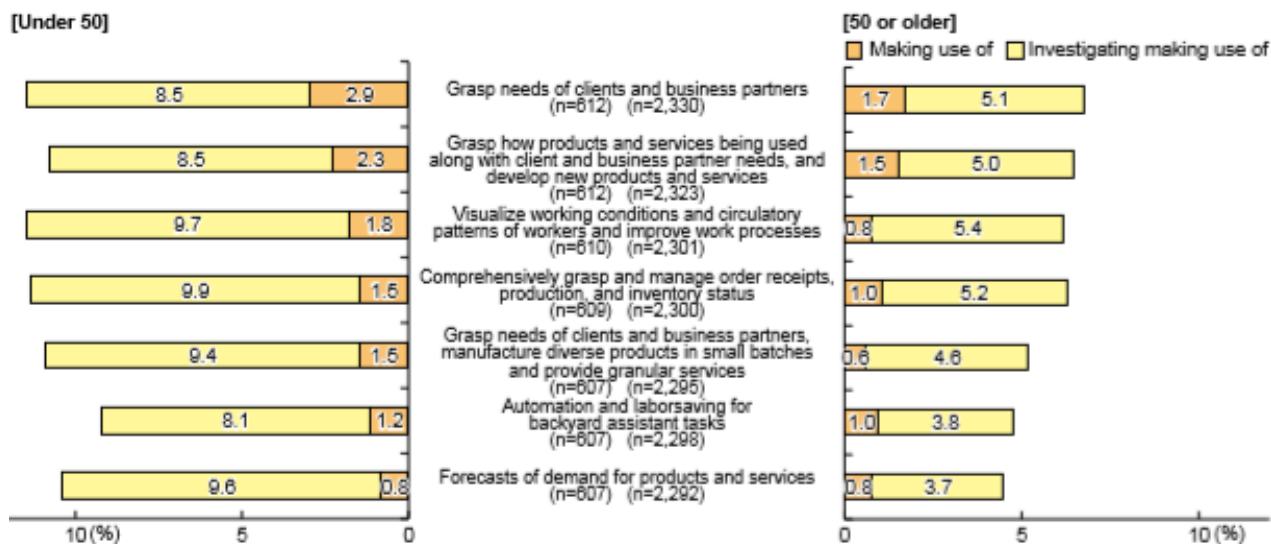
IV.1.1. Le commerce de détail face à la force de frappe et à la plasticité de la grande distribution

La question du manque de compétitivité des détaillants par rapport aux enseignes franchisées a fait l'objet d'innombrables analyses et enquêtes dans tous les pays concernés. Il est certes évident que la concurrence avec les grandes surfaces s'est jouée sur les rapports qualité/prix dès les années 1970 (Kudo *et al.* 2012). Aux Etats-Unis, le succès des trois chaînes dominantes, Wal-Mart, K-mart et Target est attribué à leur capacité à s'adapter à un environnement commercial très concurrentiel. Leur implantation en banlieue leur a permis de bénéficier d'un marché foncier abordable, tandis que la standardisation de la conception des bâtiments a contribué à leur efficacité et à leur rentabilité. Grâce à la taille de leurs magasins, ces chaînes ont pu offrir un nombre et une variété de produits énormes à une clientèle de plus en plus nombreuse de ménages résidant en banlieue et se déplaçant en automobile (Donofrio 2008).

Les enquêtes très complètes du METI au Japon ou de l'Inspection Générale des Finances et du CGEDD en France montrent que **l'obstacle à la compétitivité des détaillants des centres-villes** réside dans leur difficulté d'adaptation aux outils électroniques, mais aussi dans l'attention qu'ils prêtent aux évolutions de la clientèle ; **cela requiert des formations qu'il est difficile d'engager**

seul. Au Japon, 60 % des commerces de rue sont en auto-entrepreneuriat (« 0 salarié »). Les gérants de plus de 50 ans sont moins enclins que les plus jeunes à se lancer dans des innovations qui ne leur paraissent pas forcément appropriables par leur clientèle habituée, elle aussi vieillissante (fig. 10).

Figure 10. L'appétence des gérants japonais de magasins indépendants pour des innovations marketing, en fonction de l'âge. METI, 2017.



À l'inverse, les géants tels Carrefour, Auchan, Walmart ou Aeon au Japon ont la force de frappe qui les autorise à imposer à leurs fournisseurs un modèle marchand contraignant (baisse des prix des matières premières), **mais encore engagent-ils des experts** (en management, droit, géo-marketing, psychologie...) **pour anticiper les changements** de règles d'urbanisme et les mutations sociétales avec une longueur d'avance : produits bio, chaînage des mobilités travail-achat-loisir, création de *drive-in*, mise en place de *pop-up stores* ou *concept stores* au sein des galeries, co-voiturage pour des clients vieillissants, etc. ; d'où une meilleure résistance aux crises de réputation (scandales sanitaires). Cela se traduit récemment par l'installation de stands de produits locavores dans les supermarchés, par exemple.

Ce sont particulièrement les horaires d'ouverture extensifs des *convenience stores* et des Carrefours markets qui en font des concurrents pour les magasins de détail, pas seulement en périphérie mais aussi en centre-ville. Cela a incité le gouvernement espagnol à autoriser une flexibilisation des horaires d'ouverture des magasins indépendants. Dans ces conditions, il est délicat de trouver **des candidats à la reprise de baux** : qui est prêt à travailler 15 heures par jour dans une épicerie afin de fidéliser des clients passant à différentes heures de la journée, avec des promesses de chiffres d'affaires incertaines ? **Le déficit de formation aux procédures du commerce indépendant** expliquerait aussi le taux d'échec élevé des jeunes entreprises : tournées vers des produits à la mode relativement superflus (cigarettes électroniques par exemple), leur durée de vie dépasse rarement cinq ans (voir Razemon 2016).

Les entreprises de grande distribution ont enfin plus d'aptitude à diversifier territorialement leur offre et à affiner leur couverture commerciale grâce à leur connaissance des bassins de clientèle, combinant dématérialisation ou supports physique en fonction des préférences de la majorité des clients. Mais leur taille peut aussi être source de handicaps : les études françaises récentes sur le « revirement vers la proximité » (Lestrade 2013) des grandes sociétés foncières

montrent qu'elles sont enclines à céder une partie de leurs « actifs matures » (Frécaut 2017), notamment les galeries commerciales antérieures aux années 1990 et les centres commerciaux périurbains qui n'ont pas eu le succès escompté, au sein d'un marché de plus en plus saturé (Madry 2013).

Les géants de la distribution à la recherche de relais de croissance tendent alors de plus en plus à séparer gestion des hypermarchés et gestion de l'immobilier commercial qu'elles louent aux enseignes dans les galeries. Certes, la capacité de certaines sociétés foncières à intégrer des modèles urbains émergents (comme celui de la « ville compacte » mixant commerces, bureaux et logements, au Japon et en France) en fait des rénovateurs de choix pour les villes moyennes. Mais la complexité juridique et financière des montages proposés par les groupes fonciers met en jeu la connaissance et les marges de manœuvre des interlocuteurs publics.

Des travaux ont par ailleurs montré les effets de complémentarité plutôt que de concurrence qui peuvent s'exercer à l'occasion de l'implantation d'un supermarché dans une localisation centrale ou péricentrale. Ainsi Wrigley *et al.* (2009), à partir d'une étude sur l'évolution du commerce dans plus de 1000 villes petites et moyennes britanniques entre 2000 et 2006, montrent que l'impact de l'implantation d'un supermarché sur l'ouverture ou la fermeture des petits commerces dépend du type de commerce concerné : il est négatif sur certains commerces comme ceux de fruits et légumes, de musique ou de vidéo mais positif sur les boulangeries ou les commerces alimentaires liés à la santé. Les auteurs en déduisent une complémentarité entre les supermarchés et certains petits commerces, liée au fait que les supermarchés attirent des clients et que les consommateurs vont réaliser des trajets groupés et des achats dans les deux types de commerces (Lambiri *et al.* 2017). Néanmoins, les auteurs soulignent que leurs résultats ont une composante régionale marquée : l'implantation d'un supermarché affecte négativement une gamme beaucoup plus large de petits commerces lorsqu'elle a lieu en dehors de la région de Londres et du Sud-Est de l'Angleterre, caractérisée par une croissance économique et démographique beaucoup plus soutenue.

Bien accueillie par les pouvoirs municipaux, **la perspective de la « réurbanisation » des centres des villes en déclin par de grandes entreprises commerciales ou agricoles suscite en revanche la méfiance** voire la réprobation des militants pour une plus grande justice alimentaire, notamment aux États-Unis. Detroit compte ainsi 105 000 parcelles abandonnées de tous types (résidentiel, commercial, industriel, logistique). Avec l'approbation de la mairie, des associations d'agriculture urbaine se sont informellement appropriées des parcelles afin de consolider des circuits d'approvisionnement local adaptés aux cultures alimentaires des groupes minoritaires (Paddeu 2017). L'écho positif donné aux initiatives de revalorisation agricole de Detroit a attiré en 2012 le groupe Hanz, qui a acquis auprès de la mairie très endettée 1 500 parcelles pour y édifier une ferme-usine. Ce contrat a déclenché des craintes majeures parmi les tenanciers de fermes de polyculture familiale ou associative : celles-ci redoutent qu'un accaparement de parcelles n'aboutisse à leur déguerpissement, car leur appropriation de friches a été tolérée mais peu ou pas légalisée (Paddeu *ibid.*).

La dimension juridique de la gestion des friches est ainsi au cœur des besoins d'ajustement des villes moyennes à leur déclin et structure les possibilités de leur revitalisation. Le problème principal est le suivant : comment forcer les propriétaires des locaux commerciaux et résidentiels vides à assurer le financement d'une reconversion que le public ne peut prendre en charge ? Comment stimuler des initiatives de revitalisation répondant à l'intérêt des acteurs privés et de la société civile ? Au Japon, les réformes actuelles du droit foncier (révision de la *akiya taisaku sochi hô* en novembre 2014) visent prioritairement à identifier les descendants des propriétaires de

locaux commerciaux partis ou décédés³³, s'il y en a. L'accélération du droit d'accès à des données privées et personnelles (fiches d'état-civil, prise de contact avec les éventuels héritiers) a pour but d'officialiser la préemption et à accélérer le nettoyage de la friche. Dans les galeries couvertes où les magasins sont attenants, le coût technique de ces opérations est beaucoup plus élevé.

IV.1.2. L'influence de l'urbanisme commercial sur le déclin du commerce de détail : variations nationales

Dans son analyse des impacts territoriaux de la deuxième révolution commerciale, la littérature internationale converge dans sa critique de l'étalement urbain : la dispersion résidentielle et la motorisation des pratiques des ménages a atteint son apogée dans l'après-guerre, légitimant en retour un ajustement de l'offre commerciale aux pratiques des ménages les mieux motorisés.

Tandis que le retraitement des friches urbaines soulève un enjeu de sécurisation foncière et de transparence des droits d'usage accordés aux porteurs de projets de revitalisation, **la question de « l'exurbanisation commerciale » est elle aussi encadrée dans des enjeux fonciers, mais davantage sous l'angle du contrôle des permis de construire.** En France et au Japon notamment, les critiques lient le manque de maîtrise de l'étalement urbain à un laxisme dans l'attribution des permis d'édifier des surfaces commerciales de plus de 10 000 m² (Kidokoro 2008, Sugita 2008) : **cette situation reflète la faiblesse des instances de concertation à l'échelle des agglomérations,** ou l'état des rapports de force entre les agences de contrôle (comme les CDAC), les grands groupes et les collectivités locales.

Au Japon, l'implantation de surfaces de plus de 10 000 m² était strictement régulée par la Large-Scale Retail Store Law jusqu'en 1994. Les commerçants indépendants constituaient avec les agriculteurs une base électorale majeure du parti Libéral démocrate, et ce dernier avait édicté une loi interdisant l'implantation de toute grande surface à moins de 500 mètres des quartiers commerçants sans négociation préalable avec les responsables locaux ; les horaires d'ouverture étaient eux aussi soumis à l'approbation des réunions de commerçants indépendants. Une dérégulation est intervenue sous la pression des États-Unis, qui voyaient dans cette loi une barrière à l'entrée de concurrents non nationaux. Une révision de la loi laissait jusqu'en 2006 aux communes le droit de décider librement de l'implantation de centres commerciaux en fonction de l'espace foncier disponible dans leurs zones de promotion de l'urbanisation et sur la base de critères d'impact environnemental (la relation aux autres commerces n'étant plus un critère obligatoire).

Beaucoup de municipalités alors déjà confrontées à des phénomènes de déprise ont accepté l'installation de « big boxes » (Yahagi 2009). Le pays comptait pourtant moins de 2 000 centres commerciaux périphériques à la fin des années 1990 (contre 40 000 aux États-Unis). Mais cet essor a accompagné un autre facteur de dépérissement des centres des villes régionales japonaises : le déplacement d'équipements publics vers les franges urbaines (comme de nouveaux hôpitaux), le long des réseaux de transport gérés par des opérateurs ferroviaires privés, en raison du coût encore très élevé des prix fonciers dans les années 1990 au Japon. En outre, l'image d'attachement aux prises de décision collectives que l'on prête aux acteurs japonais, ne doit pas masquer des rivalités politiques de long terme entre des villes (comme Ōsaka, Kyōto et Nara au centre de l'archipel) ou une compétition pour garder de la croissance démographique et urbaine, souvent accrue par le déficit de mécanismes de péréquation à l'échelle régionale. Seule Tokyo a vu son département transformé en

³³ La taxe sur les droits de succession est particulièrement haute au Japon. Comme les valeurs foncières se sont effondrées dans tout le pays depuis le dégonflement de la Bulle (1990), beaucoup d'enfants de propriétaires ne reprennent pas le terrain acheté par leurs parents. Mais une préemption ne peut bien sûr avoir lieu que si l'ayant-droit a officiellement renoncé à son héritage.

gouvernement métropolitain, et les fusions communales sont le fruit de décisions top-down (fusion réclamée sous la pression du Trésor public, d'une petite commune surendettée vers une commune plus grande). En vertu de la nouvelle loi d'urbanisme de 1968, les départements (*ken*) entérinent avec les assemblées de chaque municipalité de plus de 100 000 habitants une à une, la division de leur plan d'occupation des sols entre zones de contrôle de l'urbanisation et zone de promotion de l'urbanisation. Or de nombreuses communes périurbaines refusent d'être intégrées aux Master Plans des villes cœurs d'agglomération, en l'absence de mécanisme de péréquation. Face aux contestations des chambres de commerce, des associations de marchands et des organisations de défense de l'environnement, **une révision de 2006 de la Large-Scale Retail Store Law exclut toute implantation nouvelle de grande surface hors des zones qualifiées de commerciales ou semi-industrielles**, tandis qu'une révision de la loi d'urbanisme soumet la localisation des équipements publics neufs à l'approbation des départements en dernier recours. On notera que ces nouvelles dispositions ne s'appliquent pas aux constructions résidentielles (Kidokoro 2008).

En Amérique du Nord, les recherches mettent en avant le rôle d'une « planification hiérarchique du commerce » (« *planned retail hierarchy* ») dans le développement des centres commerciaux périphériques (Rao *et al.* 2016). En lien avec la transition vers une société urbaine moderne fondée sur l'usage de l'automobile, cette nouvelle hiérarchie représentait, aux yeux des pouvoirs publics de l'époque, la répartition spatiale idéale et la plus rationnelle des commerces.

Par contraste, en Allemagne, la réglementation pour l'implantation d'une grande surface est restée très contraignante et très protectrice des petits commerces de centre-ville. La législation donne la priorité au maintien des centralités et à la garantie d'un « niveau de services publics et privés correspondant à la taille des villes et à leur inscription dans la hiérarchie régionale » (IGF-CGEDD 2016). En vertu du code de la construction, les municipalités sont tenues de prendre en compte l'intérêt des PME, les besoins de la population, et tout projet commercial de plus de 700 m² doit se situer dans des zones spéciales définies à l'aune de leur intégration dans des réseaux de transport public. La législation a même fait l'objet de recours devant la Commission Européenne, de la part d'Ikéo et de Décathlon en 2009, toujours en cours selon l'IGF. Toutefois, un processus de desserrement résidentiel et commercial a nettement modifié la physionomie de l'agglomération berlinoise et d'autres villes d'Allemagne de l'est au lendemain de la chute du Mur de Berlin, alors que les règlements d'urbanisme n'étaient pas harmonisés.

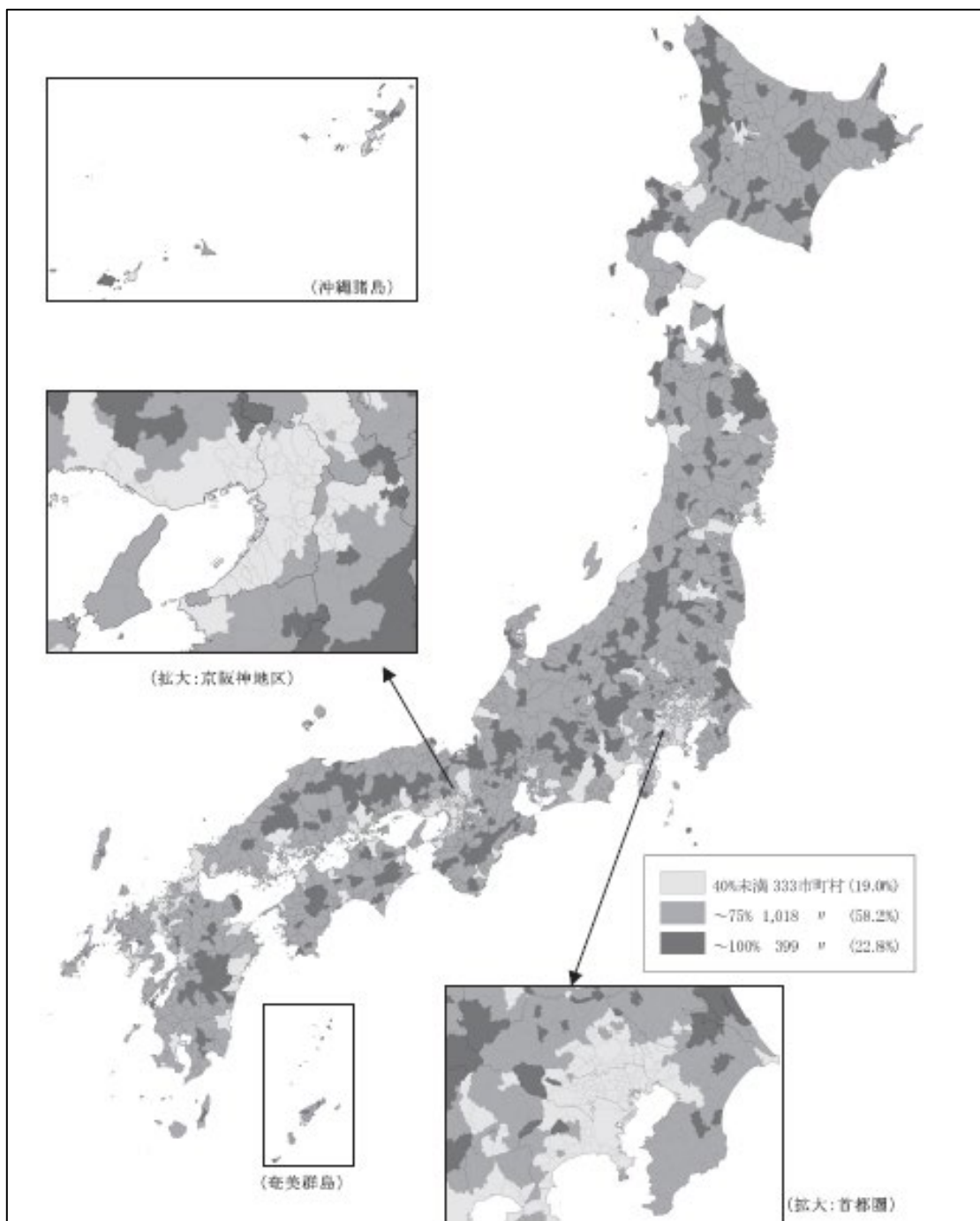
Ces distinctions illustrent l'importance du volontarisme politique à l'échelle régionale et nationale. En général, le relâchement dans l'attribution des permis de construire caractérise les contextes où les grands groupes commerciaux promettent la création d'emplois (aux niveaux de qualification faibles à intermédiaires), ce qui compense la perte d'emplois manufacturiers, spécifiquement dans les régions industrielles en reconversion.

IV.1.3. L'allongement des temps d'accès aux zones commerciales dans les agglomérations moyennes et les régions en déprise

Un des impacts les plus discutés du desserrement urbain concerne la recomposition des temps d'accès des habitants aux ressources urbaines. Faut-il en déduire que les habitants des centres des villes moyennes ont plus de difficultés à faire leurs courses, et est-ce que cela légitime une politique de recentralisation des ressources commerciales ? L'accès aux zones de vente de produits alimentaires est particulièrement scruté depuis une quinzaine d'années dans le monde anglo-saxon et au Japon, à travers des débats sur l'identification de « déserts alimentaires » ou *food deserts*. Il s'agit de zones dont les résidents vivent en moyenne à plus de 500 mètres (Japon) ou un mile (1,6 km, États-Unis)

d'un supermarché vendant des produits frais. Les progrès de ces mesures sont concomitants de la sophistication des systèmes d'information géographique (analyse de réseaux), de leur diffusion – entre autres – au sein des agences d'urbanisme, qui se conjugue plus récemment avec l'expansion du GIS participatif (Jürgens 2018, Takahashi et Yakushiji 2013, Wang et Qiu 2014).

Carte 9 : Part des résidents vivant à plus de 500 mètres d'une zone pourvue en commerces de proximité. Source : Takahashi K. et Yakushiji T. (2013). Gris clair : moins de 40 %. Gris moyen : jusqu'à 75 %. Gris foncé : jusqu'à 100 %.

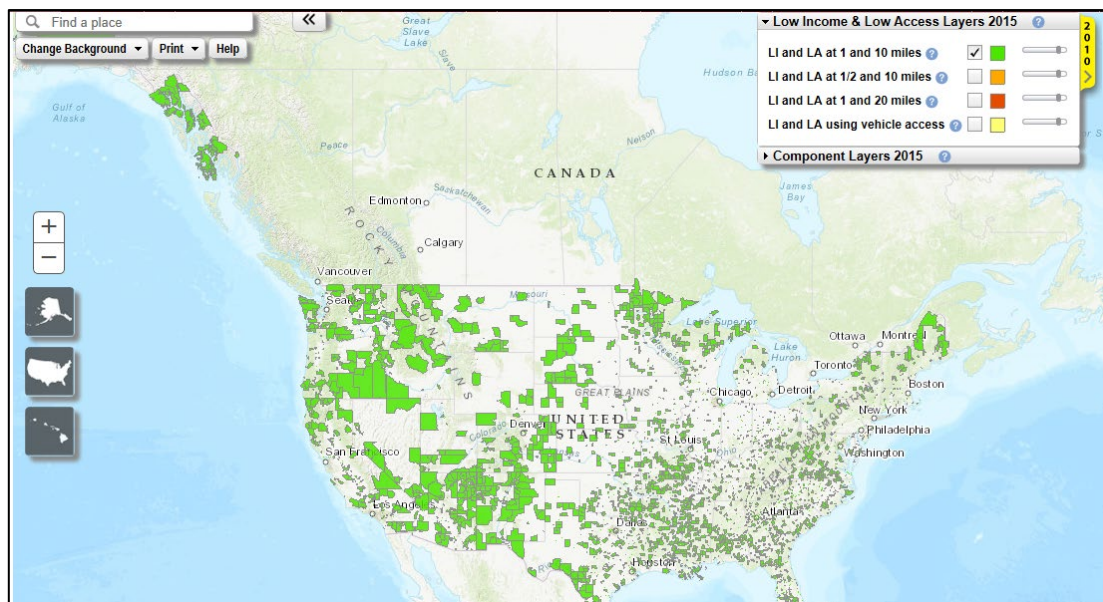


La détermination des zones faiblement équipées en commerces de proximité repose sur la finesse des mailles spatiales utilisées, mais aussi sur la pertinence des critères retenus, et sur le pas de temps retenu. Comme on le constate sur la carte 9, les zones où 100 % des résidents japonais se situent

à plus de 500 mètres d'un supermarché sont très majoritairement montagneuses et quasiment dépeuplées. Au contraire, au moins 40 % de la population des régions d'Osaka et Tokyo semble pouvoir se rendre facilement à pied vers un supermarché, mais cette distance peut être pénible à franchir pour des personnes âgées si des dénivelés les séparent des entrées de magasin : en raison de l'activité tectonique, les pentes et les reliefs se trouvent partout, jusque dans les principaux arrondissements de la capitale comme Shibuya.

C'est pourquoi les analyses de désertification alimentaire prennent en considération le revenu moyen des habitants, le taux de motorisation ou d'autres statistiques dans leur calcul, comme le fait le Ministère de l'Agriculture aux États-Unis, qui met à disposition du public un atlas des « Low-income, low-access areas » (carte 10). Les unités spatiales d'analyse sont les aires administratives de recensement, dont la taille est plus large dans les États de la côte ouest.

Carte 10. Consultation de l'atlas des déserts alimentaires aux États-Unis en 2018, selon le Ministère de l'Agriculture. Source : <https://www.ers.usda.gov/data-products/food-access-research-atlas/documentation/>



Toutefois, les enquêtes locales américaines mêlant des méthodes cartographiques à des entretiens semi-directif ou des récits de vie, **montrent l'absence de corrélation systématique entre habitat, niveau de revenu et lieu des achats** : les enquêtés ne se dirigent pas nécessairement vers le lieu le plus proche, ni le moins onéreux (Bernot 2018). D'autres variables influencent leurs choix, comme l'âge, le sexe, l'héritage culturel, mais aussi des circonstances telles que les affinités avec des commerçants. En s'appuyant sur un tel concept et les outils de la cartographie, le risque des politiques de revitalisation commerciale est la dérive vers un **paternalisme** ou des solutions seulement gestionnaires : la responsabilité d'une mauvaise nutrition incomberait aux résidents des centres-villes qui ne se rendent pas vers le supermarché ou le marché le plus proche d'eux.

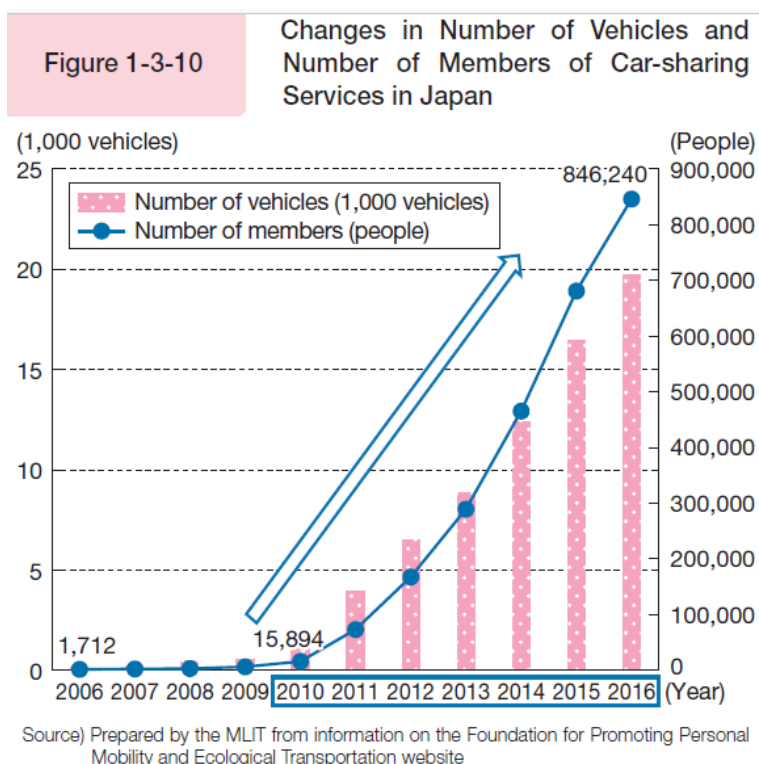
Tout en faisant preuve de prudence méthodologique, on remarque néanmoins que le temps moyen et les conditions physiques d'accès aux ressources alimentaires dans les centres des villes moyennes françaises, britanniques, espagnoles se sont détériorées depuis une quinzaine d'années. **Le taux de non-motorisation** des habitants des centres des villes moyennes françaises est d'environ 25%, soit une proportion inférieure à celle des centres de Paris et des grandes villes mais supérieure à celle des couronnes périurbaines des agglomérations. Toutefois, **le recours aux systèmes de**

transport en commun serait quatre fois moins fréquent que dans les grandes villes (Razemon 2016).

Un phénomène relativement similaire est à l'œuvre dans les centres des villes japonaises moyennes et intermédiaires selon Iwama et ses collègues (2009, 2016) : sur les 3,8 millions de Japonais de plus de 65 ans vivant à plus de 500 mètres d'un supermarché, les ménages des centres anciens de ces villes affichent non seulement un taux de motorisation plus réduit que celui de leurs homologues en zone périurbaine, mais encore leur déficit de **capital spatial et économique** interagit avec un capital social et familial lui aussi faible. En effet, les enfants de ces seniors ont déménagé soit vers les banlieues (*kōgai*) des plus grandes agglomérations du pays pour y trouver du travail, éventuellement y sont restés pour y élever leurs propres enfants. Dès le début des années 2000, l'enquête conduite par Abe, Taniguchi et Nakagawa (2002) montre que dans la région d'Okayama au sud-ouest de l'île principale du Japon, 47,3 % des magasins vendant des produits de première nécessité sont situés entre 10 et 30 minutes en moyenne du domicile des résidents interrogés, contre 41 % en 1991. Près de 65 % des déplacements à motif d'achat sont faits en voiture.

Plus récemment, les conséquences de la décohabitation (départ des enfants) sur l'exclusion des couples périurbains âgés prennent toutefois des proportions très inquiétantes. Dans la mesure où la majorité des accidents de la route au Japon impliquent des personnes de plus de 75 ans, les demandes d'examens médicaux par les départements (pour conserver son permis) et les assureurs se sont renforcées. Les personnes âgées qui entretiennent de bons rapports de voisinage ou qui connaissent bien les réseaux bénévoles disponibles dans leur environnement résidentiel ont plus d'occasions de **recourir à l'auto-partage**, dont le nombre s'envole dans tout le pays. Dans cette perspective, la motorisation des femmes de 50 à 65 ans ne doit pas être interprétée comme un indice de perte de lien de solidarité avec l'entourage, mais au contraire comme un signe de leur engagement dans des services alternatifs d'aide à la mobilité (figure 11).

Figure 11. L'évolution de l'auto-partage au Japon : nombre de véhicules mis en service et nombre d'abonnés. Ministry of Land, Infrastructures, Transport and Tourism, White paper 2016.



IV.2. Qui peut et veut faire ses courses dans les rues des villes moyennes ? Saisir les modifications des comportements des consommateurs

« *We have sacrificed community for convenience* », se plaint Mary Portas dans son diagnostic de la disparition des rues commerçantes au Royaume-Uni. L'intention n'est pas de taxer d'égoïsme tel ou tel groupe social, même si l'on ressent dans cette phrase des récriminations contre une **individuation et une fragmentation généralisées de nos modes de consommation**, *in fine* nuisible au chiffre d'affaires des commerces indépendants. Les essais de sociologie japonais sur les « sinistrés du shopping » (*kaimono nanmin*) s'interrogent aussi sur le recul des sociabilités de rue à travers les courses, qu'ils lient à une montée de l'exclusion sociale (Sugita 2008).

Toutes les classes d'âge, même les plus jeunes, expriment pourtant **leur attachement au dynamisme de la rue**, qui est un des vecteurs de l'urbanité des grandes villes et donc un vecteur de leur attractivité auprès des jeunes adultes. Le sentiment de sécurité conféré par l'ouverture de magasins et les vitrines lumineuses, au moment du retour au domicile, pourrait motiver le « retour » de nombreux individus seniors depuis des banlieues vers des centres de villes moyennes aux loyers plus abordables que ceux des métropoles régionales. Comment dès lors expliquer l'écart entre l'attrait pour l'urbanité de la rue et des pratiques d'achat tournées malgré tout vers les centres commerciaux ? Est-ce un effet d'inertie ?

IV.2.1. L'accélération du temps quotidien et ses effets sur les pratiques commerciales

Autant que le coût des courses dans les magasins indépendants des centres-villes, le temps nécessaire au remplissage d'un « panier » dissuade aujourd'hui de nombreux individus de faire entièrement leurs courses hors des hypermarchés/supermarchés, quelle que soit d'ailleurs la taille de la ville.

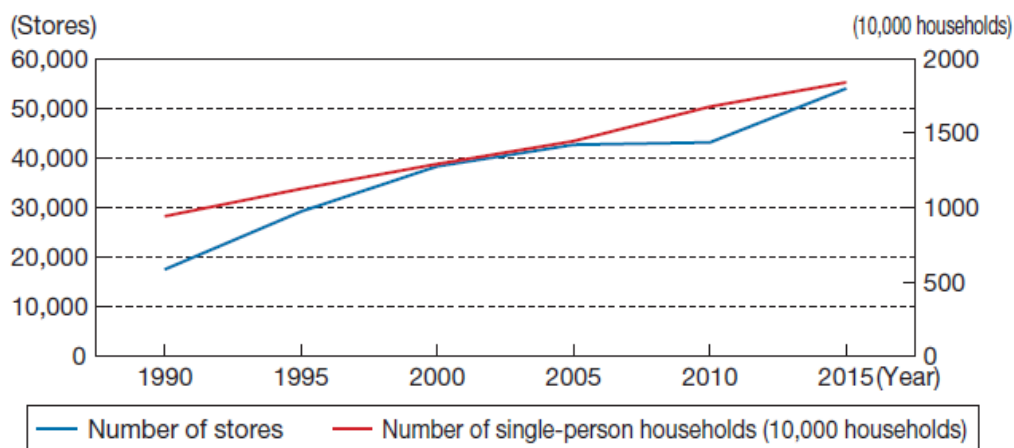
De nombreuses enquêtes sociologiques japonaises soulignent l'influence des divisions genrées et du partage des tâches au sein des couples sur le déclin des commerces dans les villes moyennes. La famille nucléaire japonaise d'après-guerre, tout comme en Allemagne de l'Ouest, se caractérise par une proportion extrêmement élevée de femmes au foyer. Alors que le Japon est frappé par une crise du logement et que de nombreux appartements sont trop exigus pour y placer un frigo de grande taille, les mères de famille occupent une part significative de leur journée dans la préparation des dîners et des paniers-repas (*bentō*) que les enfants et le mari emportent sur le lieu d'étude ou de travail³⁴.

La montée du taux d'emploi des femmes et de la part des ménages bi-actifs comprime les emplois du temps, de plus en plus consacrés au temps de travail et à différentes navettes quotidiennes. En outre, la précarité nuit sous divers aspects à la pratique de la cuisine de produits frais : à Oakland par exemple, les ménages les plus pauvres ne possèdent pas de frigo et l'habitude des repas à horaires fixes tend à disparaître au sein de nombreuses franges de la société nord-américaine (McClintock *et*

³⁴ Au point que les anecdotes abondent sur l'émulation entre les mères, pour que leur enfant ait le plus beau *bentō* de l'école. Les enfants dont les mères n'ont ni l'argent ni le temps de cuisiner des *bentō* sont exposés à des moqueries, si bien que les écoles maternelles ont parfois imposé des règles informelles pour limiter la compétition. Cf. <https://www.nationalgeographic.com/people-and-culture/food/the-plate/2016/01/28/is-there-a-dark-side-to-those-adorable-bento-boxes/>

al. 2018³⁵). Au Japon, on note une augmentation du nombre de personnes vivant seules (célibataires jeunes ou plus âgés, veuves et veufs) qui perdent l’envie de cuisiner pour eux seuls (ce qui se vérifie partout ailleurs) (fig. 12).

Figure 12. Évolution du nombre de ménages d’une seule personne et du nombre de *convenience stores* en activité au Japon de 1990 à 2010. MLIT, 2016.



(Note) Numbers of convenience stores are figures for the fiscal year while numbers of single-person households are figures for the calendar year.

Source) Prepared by the MLIT from the Japan Franchise Association’s “Convenience Store Statistics,” and the Ministry of Internal Affairs and Communications’ “2015 National Census”

La relation entre précarité et malnutrition n’en est pas moins complexe, a fortiori quand elle croise la dimension de l’origine ethnique. Dans les villes nord-américaines grandes et moins grandes, les communautés latino participent précocement et fortement à l’agriculture urbaine pour améliorer leur sécurité alimentaire, mais elles ont été en quelque sorte « invisibilisées » par l’essor des classes moyennes blanches converties à la pratique des jardins partagés (McClintock 2018). Dans les centres des villes moyennes françaises, la place de la cuisine familiale dans les régimes alimentaires des immigrés de première génération conditionne le maintien de commerces de bouche tournés vers les produits dits ethniques et halal. D’autres familles immigrées sont quant à elles plus exposées aux conséquences sanitaires de la consommation de plats préparés, pour des raisons similaires à celles des familles d’Oakland (manque de temps, d’ustensiles et de moyens de cuisiner).

Enfin, la montée des préoccupations écologiques et le souci de limiter sa propre empreinte environnementale, la dénonciation des destructions et des accaparements générés par l’industrie agro-alimentaire, renforcent des pratiques militantes soucieuses de défendre le petit commerce. Il n’en reste pas moins que la rentabilité de ce type de magasin dépend désormais en vaste majorité d’achats d’appoint ou de « dépannage » (achats ponctuels).

Personnes célibataires sans enfants, couples âgés, familles d’origine immigrée précaires ou pas : par rapport aux familles ou aux couples bi-actifs, ces catégories de population passent souvent au second plan des stratégies de régénération. Mais elles sont surreprésentées dans les villes moyennes, où elles trouvent un marché immobilier plus détendu. Il importe donc de mieux cerner leurs mobilités d’achat et leurs préférences modales pour leurs trajets.

³⁵ McClintock l’évoque également dans un entretien croisé qui revient sur ses travaux : « De l’agriculture urbaine à la justice alimentaire : regards critiques franco-américains », entretien avec Nathan McClintock et Christophe-Toussaint Soulard pour Urbanités #10, dossier « Ce que mangent les villes », en ligne : <http://www.revue-urbanites.fr/10-mcclintock-soulard/>

IV.2.2. L'accessibilité aux zones commerciales centrales des villes moyennes, un enjeu d'urbanisme complexe et controversé

Cette question de « l'appoint », à première vue accessoire, est en fait primordiale dans l'évaluation du potentiel de revitalisation des tissus commerciaux des centres des villes moyennes. Elle est en effet très liée à la compréhension des mobilités commerciales vers ces zones, plutôt que vers les centres commerciaux.

Par exemple, dans une ville moyenne périurbaine des franges de l'aire métropolitaine de Tokyo, Iwama *et al.* (2016) découvrent que pour 50,2 % de leurs enquêtés, la distance à pied n'est pas le principal obstacle, **mais le fait de ne pouvoir porter plus d'un sac de courses**, surtout quand les forces physiques s'amenuisent avec l'âge. Les paniers des bicyclettes ne permettent pas non plus d'emporter beaucoup de produits, ce qui est toutefois compensé par des allées et venues régulières en vélo vers ces commerces, dont l'importance communautaire est affermie par la présence de cafés attenants. De nombreuses enquêtes locales japonaises indiquent aussi que les personnes âgées ou personnes ayant besoin d'acheter une certaine quantité de produits préfèrent la voiture, le train ou le vélo que le bus : ce dernier est pourtant le principal moyen de déplacement des individus non motorisés, dans des espaces trop peu denses pour avoir leur réseau de métro ou de tramway. Parmi les raisons les plus invoquées, on note des abris-bus moins bien protégés du mauvais temps, voire moins bien localisés (dénivelés, voirie moins bien entretenue, dangers de collision avec des véhicules...) et une entrée moins commode (Hirai et Minami 2013).

L'accessibilité et la mobilité à plusieurs échelles exercent une influence déterminante sur le dynamisme commercial des cœurs de ville moyenne. Dans plusieurs pays étudiés, l'équilibre entre trajets motorisés et autres types de trajets suscite des conflits d'aménagement et de gouvernance aigus. Certains acteurs locaux jugent en effet qu'une piétonnisation des villes-centres et un excès de sévérité à l'encontre des automobilistes nuit à l'affluence de visiteurs qui n'utilisent pas les transports collectifs. Il est impératif de donner aux automobilistes les moyens de stationner au plus près des commerces pour remplir leur coffre. En Grande-Bretagne, selon O. Razemon, une étude récente a conclu que la répression trop stricte des dépassements d'horaires de parking a fragilisé de nombreux centres-villes et qu'il faut baisser les politiques tarifaires. D'autres à l'inverse estiment que l'entrée des voitures doit en effet s'arrêter aux portes de parkings péricentraux et éviter un lacs de rues anciennes trop engorgées, car c'est l'excès de pollution atmosphérique et la dangerosité des véhicules qui dissuade les clients non motorisés, un choix d'autant plus dommageable que les consommateurs motorisés sont la cible des grandes surfaces et plus difficiles à fidéliser. La mesure par le « panier » sous-estime la valeur des achats ponctuels répétés par des passants qui apprécient de marcher dans des rues calmes et propres (Razemon 2016).

Les cas des aires métropolitaines françaises et japonaises qui ont absorbé des villes moyennes en s'étendant montre ici l'efficacité d'une multimodalité structurée par le rail mais diversifiée. Même si les navettes domicile-travail représentent une part de plus en plus minime des banlieues matures des métropoles de la taille de Paris ou d'Osaka, les villes reliées aux cœurs d'emploi métropolitain par une gare bien desservie ont beaucoup plus souvent conservé un tissu commercial très complet autour de cette gare. Au Japon, les opérateurs ferroviaires sont en majorité des compagnies privées qui ont très tôt articulé des activités de lotissement immobilier et d'équipements en commerce et loisirs à la gestion de leurs lignes ; ils sont aussi gestionnaires de lignes de bus à partir de leurs gares, en accord avec les municipalités desservies. Dans les zones périurbaines où le nombre de retraités surpasse celui des actifs, le trafic ferroviaire chute en semaine, même si les magasins attenants à la gare constituent toujours un haut lieu de centralité pour les

seniors ; c'est alors la fermeture d'une gare que beaucoup de municipalités japonaises redoutent (Buhnik 2015).

À la différence du Japon où les centralités urbaines se sont co-développées avec les gares, en France, le quartier de gare ne coïncide pas avec le centre historique. La coordination entre pôles de gare ou zones de parking et transports collectifs urbains plus légers (tramway, bus adaptés aux mobilités réduites) interroge les capacités d'ingénierie territoriale et de coordination possédées par les villes moyennes (Roudier 2018). Un moyen d'optimiser l'intermodalité dans et autour des villes moyennes pourrait consister à soigner les abords et les tissus commerciaux autour de la gare, mais de faciliter les déplacements vers le centre-ville pour des mobilités où le loisir et les fonctions de restauration prennent le pas sur les achats de biens de consommation courante.

IV.3. La résilience des commerces de détail aux transitions technologiques et démographiques en cours

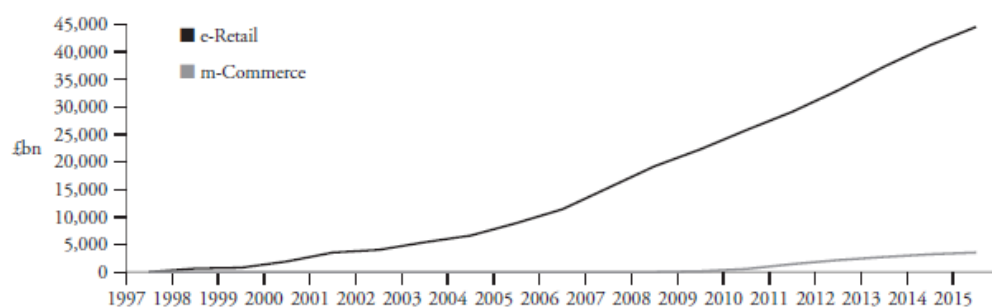
Nous avons déjà brièvement évoqué l'influence de certaines pratiques alternatives et écologiques sur les comportements de consommation. Deux grandes transformations font ici l'objet d'une présentation plus ample : les effets de l'e-commerce et ceux du vieillissement très engagé des populations des pays au cœur de cette étude.

IV.3.1. Comment l'e-commerce affecte-t-il le commerce de détail ?

Considéré comme la principale cause du repli de nombreuses chaînes de magasins, **l'e-commerce connaît partout un développement exponentiel**, sans pour autant renverser la pratique de l'achat en boutique. Des travaux nord-américains (Lee *et al.* 2017) estiment que le commerce en ligne représentait près de 300 milliards de dollars en 2014 et que ce montant avait plus que doublé depuis 2000. Son niveau a triplé entre 2005 et 2015 en Allemagne (Eckhart 2017) et poursuit sa lancée, de même qu'au Royaume-Uni (graphique 5) où le rapport de Mary Portas situait la part des achats en ligne à 10 % en 2011. Le e-commerce représentait près de la moitié de la croissance des dépenses de commerce de détail entre 2003 et 2010 au Royaume Uni (Portas 2011). Dans ce dernier pays, les travaux de Singleton *et al.* (2016) montrent que les achats en ligne ont été multipliés par trois au cours des huit dernières années et les prévisions les situaient à plus de 15 % des achats à la fin de 2015. Cette rapide expansion est vue comme la cause majeure des changements de la structure des *high streets* traditionnelles (Wrigley et Lambiri 2015). Plusieurs chaînes nationales britanniques (Borders, Zavvi, etc.) ont soit fait disparaître soit diminué leurs commerces physiques, tandis que d'autres ont développé l'usage des nouvelles technologies avec l'ouverture de « *click and collect points* » ou le développement des applications mobiles. L'impact du commerce en ligne est variable selon les types de commerces, les commerces liés aux médias (livres, musique, vidéo) étant beaucoup plus touchés (Singleton *et al.* 2016 ; Lee *et al.* 2017).

Graphique 6. Les dépenses en e-commerce au Royaume-Uni, 1997-2015. Source : M. Portas (2011).

Figure 3: In 2015 we'll be spending more than £40 billion a year over the internet and through mobile devices



Source: Verdict Research (2011)

Suivant ici les travaux de A. Rallet (2011) et de Lee *et al.* (2017) sur la Californie en particulier, nous pensons que l'opposition entre on-line shopping (réalisé grâce à des interfaces électroniques dont l'utilisateur dispose sur son PC ou son *smartphone*) et shopping « matériel » est peu valide. **Il convient plutôt de mettre en lumière l'indépendance croissante entre différentes étapes de l'acquisition d'un produit ou d'un service par un consommateur.** Pour beaucoup d'usagers, le recours à l'e-commerce les « débarrasse » de fonctions ex-ante et ex-post : la procédure d'achat par carte bleue, l'attente en caisse, mais aussi les possibilités de livraison à domicile, qui permettent de faire l'économie d'un déplacement en voiture. De fait, l'e-commerce se définit d'abord comme un déplacement de l'emploi commercial vers des fonctions logistiques qui peuvent d'ailleurs mobiliser des locaux en centre-ville à des fins utilitaires (dépôt des colis).

La plupart des acheteurs restent toutefois très demandeurs de fonctions de test concret des produits et surtout, de services après-vente. **Cette nécessité de maintenir des supports physiques pour des tâches en apparence gratuites** (visites sans achat, réparations incluses dans le contrat ou la garantie, etc.) subvertit les stratégies de croissance et de management des chaînes ou des enseignes franchisées : quelle est la plus-value d'une marque spécialisée par rapport à Amazon ou un site d'occasion tel que le Bon coin, si la relation entre vendeurs et clients se limite à quelques magasins ou s'il faut chercher ailleurs des conseils de réparation voire payer un dépanneur indépendant ?

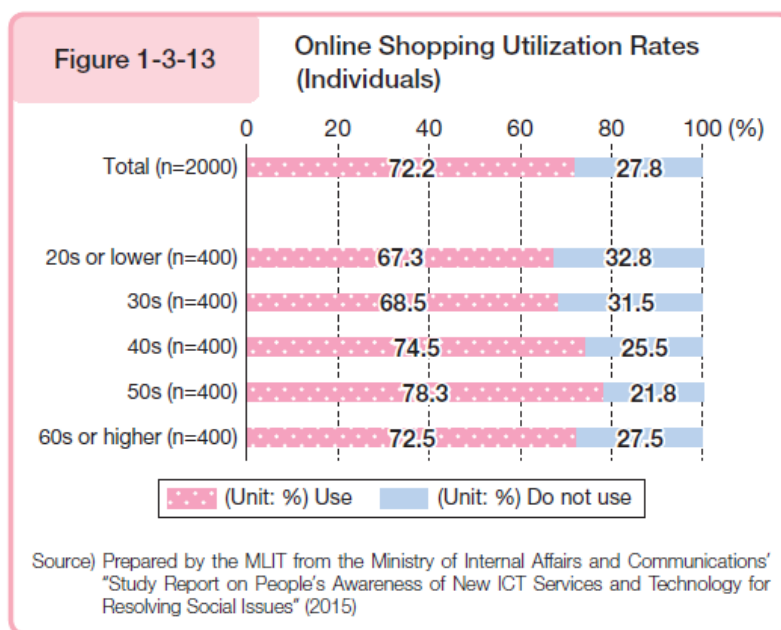
Par contraste, la propagation des applications pour remplir des tâches « triviales » met en exergue la valeur expérientielle de l'acte d'achat par le consommateur. Cette transformation explique pourquoi les zones de vente les plus vulnérables à l'e-commerce ne sont pas forcément des centres-villes de premier rang à l'échelle d'une agglomération moyenne, mais des « centres secondaires » que la littérature britannique nomme *clone towns* (Portas 2011 ; Singleton *et al.* 2016) : leur standardisation et leur banalité ne s'accommode pas d'une fréquentation à des fins de loisir. Tandis que les grands centres fonctionnent comme des « hubs » pour le commerce et les loisirs et que les petits centres locaux procurent les achats de tous les jours, les centres de taille moyenne ont une fonction moins claire. Si on combine ces effets avec une exposition plus grande aux achats en ligne, on peut imaginer que les commerçants diminuent leur implantation dans ces localisations secondaires (Singleton *et al.* 2016).

Sans verser dans l'optimisme, la littérature japonaise souligne quant à elle que le développement d'applications en ligne par les acteurs associatifs et les mairies pour l'aide aux courses et l'accès à des services alternatifs (car-sharing, taxis communautaires, aides à la livraison) juggle en partie les problèmes d'exclusion frappant les personnes âgées seules. Leur succès repose sur une relative appétence des seniors japonais pour les applications sur *smartphone*, ce qui est en partie lié

au niveau moyen d'éducation de la population. Le Japon a le plus ancien système universitaire indépendant d'Asie orientale, un taux d'alphabétisation proche des 90 % dès la deuxième moitié du 19^e siècle et un taux de certifiés ou diplômés en ingénierie et en informatique élevé dès les années 1970, de sorte que beaucoup de ménages âgés n'ont pas eu de problème à s'emparer d'innovations téléphoniques (fig. 13).

Plus généralement, comme des travaux britanniques l'ont montré, l'usage du commerce en ligne dépend en effet de différentes caractéristiques comme l'âge, le statut socio-économique, l'origine ethnique, le genre, le niveau d'éducation, lieu de résidence et le niveau de la connexion internet. Les décisions qui influencent le recours à internet sont principalement l'âge et le statut socio-économique ainsi que l'offre de commerces, notamment son accessibilité (Singleton *et al.* 2016).

Figure 13. Part des usagers réguliers d'application par groupes d'âge au Japon, estimations obtenues sur questionnaire auprès d'un échantillon de 2 000 résidents japonais. MLIT 2016.



Une lecture complémentaire de la littérature allemande pointe néanmoins **deux tendances de dématérialisation potentiellement destructrices pour le commerce de détail indépendant en centre de ville moyenne : elles ne les touchent pas directement mais affaiblissent gravement des équipements dont la présence draine des visiteurs**. D'abord, la mise en place de supermarchés sans personnel contredirait les objectifs d'animation des centres-villes : or les Amazon Go sur le point d'être testés en Amérique du nord suppriment l'achat en caisse et le remplacent par une borne contrôlant l'entrée et la sortie des clients munis de leurs achats, grâce au scanner de leur *smartphone*³⁶.

La tendance à l'électronisation est ensuite indirectement nuisible au petit commerce de centre-ville, lorsqu'elle vise à rationaliser le nombre d'agences publiques ou de certains services privés (banques et assurances) à proximité. On retrouve ici un enjeu de complémentarité dans les motifs de fréquentation des centres-villes.

Des travaux britanniques (Singleton *et al.* 2016) ont tenté de mesurer la vulnérabilité des différents types de quartiers commerçants aux effets du commerce en ligne et ont défini la notion de « e-résilience », comme l'équilibre entre la propension des populations à acheter en ligne et la présence physique et la diversité de commerces susceptibles d'augmenter ou de contenir ces effets.

³⁶ Les achats sont ensuite débités sur la carte bleue enregistrée au compte Amazon du client.

Cet équilibre est complexe. La littérature (Wrigley et Lambiri 2014) montre que le choix est lié à des facteurs « expérientiels » et à l'existence d'un plus large éventail de services et d'activités dans le quartier commerçant. La présence de *anchor stores* et de certains fournisseurs de services (ceux qui sont difficiles à digitaliser comme les loisirs) diminue la consommation en ligne. Les consommateurs qui ont un accès aisé aux magasins les plus attractifs proches d'équipements de loisirs tendent à les fréquenter davantage et à plus dépenser dans ces commerces.

L'interrogation majeure qui en résulte concerne aussi les modalités de la rentabilisation des petits commerces : **si l'ensemble de la population tient à l'urbanité d'un centre de ville moyenne mais n'y vient pas pour des achats de base**, plutôt pour s'y socialiser, doit-on dès lors considérer un nombre croissant de commerces comme des « tiers lieux » (cafés-librairies par exemple) et assimiler leurs gérants à des entrepreneurs sociaux ? D'où provient en ce cas leur rémunération ?

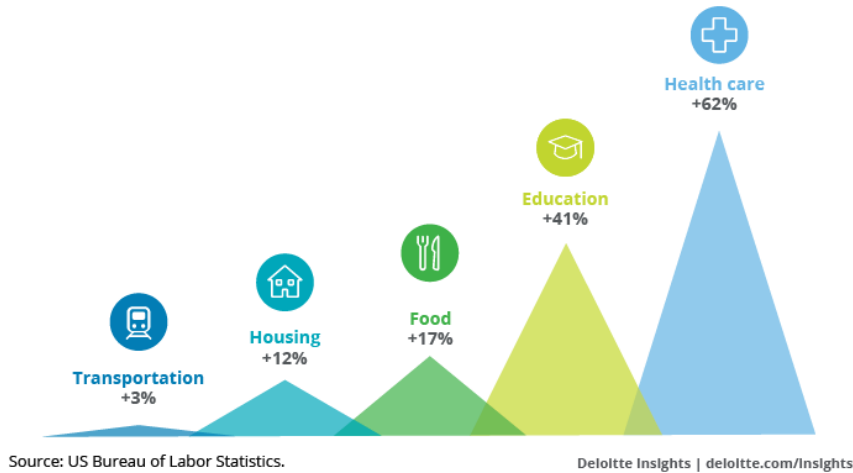
IV.3.2. Le vieillissement des habitants des agglomérations moyennes : un facteur de retour des commerces à la ville ou de la vente et de l'achat à distance ?

Enfin, tous les pays étudiés ici font l'expérience d'un **vieillessement** important de leur population, particulièrement dans les villes moyennes et le monde rural. Là encore, l'anticipation des comportements de consommation d'une société très âgée est difficile, car elle interagit avec d'autres héritages institutionnels ou socio-économiques. Les Baby-boomers forment par ailleurs une classe d'âge nombreuse, aux attentes hétérogènes ; leurs trajets quotidiens oscillent entre hyper-mobilité (tourisme, multi-résidence) et immobilité. Le passage à l'âge de la dépendance entraîne certes un besoin de proximité (à la famille, aux ressources) qui œuvre en faveur de programmes de relogement en centre-ville. Toutefois, d'après les enquêtes menées en France, au Japon ou au Canada (Berger *et al.* 2010, Lord et Després 2011), les seniors ont en commun leur désir de vieillir le plus longtemps possible dans leur pavillon, qu'ils adaptent à l'évolution de leurs aptitudes physiques.

Cette évolution démographique soutiendra une demande en services à la personne (*care*) et en termes de produits, le chiffre des pharmacies et des drugstores, en fonction des budgets des ménages : les dépenses de santé figurent parmi les postes de dépenses courantes et basiques qui ont le plus augmenté aux États-Unis et au Japon (fig. 14). Que ces dépenses concernent l'achat de médicaments sur ordonnance ou sans ordonnance, elles sont plutôt profitables aux pharmacies, qui font partie des commerces les plus résilients. Les plans de revitalisation des tissus commerciaux de centre-ville doivent donc prêter attention à la localisation des commerces résilients : il serait pertinent d'en faire des « points chauds » de la fréquentation de rues, et de placer des magasins à la fréquentation plus irrégulière dans le cheminement qui mène aux boutiques les plus visitées.

Figure 14. L'évolution des achats « basiques » de la population des États-Unis, 2007-2016. Source : Deloitte 2018.

Figure 4. Increase in nondiscretionary spending, 2007-2016



V. Comment revitaliser les centres des villes moyennes ?

A l'aune des lectures rassemblées ici, la revitalisation des centres des agglomérations moyennes est devenue un enjeu de politique publique dont la pertinence n'est pas contestée sur le plan théorique. La revitalisation des centres anciens des villes petites et moyennes est désormais une priorité dans de nombreux pays. Le souci de juguler l'étalement urbain et l'exurbanisation du commerce est devenu plus audible : il a légitimé en France la mise en place de programmes expérimentaux par la Caisse des Dépôts et Consignations, avant la mise en place d'un plan gouvernemental en novembre 2017. Dans d'autres pays, des plans d'action ont également vu le jour pour tenter de revitaliser les « *down-towns* », « *high streets* » ou « *main streets* » des villes moyennes.

Ces bonnes volontés peuvent compter sur l'émergence d'un **maelström d'acteurs et d'initiatives vif et énergique** qu'il n'est pas facile de recenser ni de classer. Si des « bonnes pratiques » semblent circuler de manière quasi-universelle (comme le soutien à des « *town teams* » ou des managers de centre-ville), une consolidation durable des actions de revitalisation des centres-villes se heurte partout à quelques défis communs.

1/ Redonner du sens et du poids concret aux centralités intermédiaires des villes moyennes, héritées d'une époque antérieure à la métropolisation contemporaine, réclame du **volontarisme**, de l'ambition, un leadership clair et des financements, sans garantie à l'avance de réussite totale sur tous les territoires bénéficiaires : c'est un régime d'aménagement qui s'accommode difficilement des « mille démantèlements de l'État » (Bonelli et Pelletier 2010) ; sans inhiber l'émergence de nouveaux acteurs, l'appui sur des réseaux socio-professionnels ou institutionnels préexistants est une condition d'affirmation des programmes de revitalisation.

2/ La littérature internationale s'accorde sur l'impossibilité de revitaliser le commerce sans l'insérer dans des programmes de traitement multidimensionnel de la décroissance urbaine, dont la dévitalisation commerciale est une manifestation. Une telle démarche de revitalisation intégrée s'inscrit dans un contexte qui valorise la compétition entre villes. Selon T. Kidokoro (2008), « under

this neo-liberal approach, [...] if the term ‘sustainable urban regeneration’ is defined as ‘enhancing the attractiveness of cities in response to changing external social and economic conditions,’ it entails cultivating and developing local resources through expanding social, economic and knowledge networks ». Cultiver et enrichir les ressources locales, en faisant gagner les habitants en autonomie et en capacité d’initiative, reflète la montée des logiques de croissance par l’innovation. Cependant, les études longitudinales des politiques anti-déclin, en Allemagne notamment, révèlent que la convergence vers le scénario de la ville entrepreneuriale n’a pas eu lieu. **Les stratégies déployées par les villes petites et moyennes pour enrayer leur déclin conduit davantage à une compétition « pour bénéficier de ressources publiques supra-locales, dont l’acquisition induit une dépendance par rapport aux modèles de développement territorial proposés par les échelons territoriaux supérieurs (Bernt, Liebmann 2012). Ainsi, l’autonomie et la capacité des politiques locales à inventer de nouvelles solutions face au déclin se trouvent fortement grevées par cette dépendance » (Roth 2016).**

Le résumé des initiatives de revitalisation que nous dressons ici propose de classer ces dernières selon trois niveaux de gouvernance territoriale : national-régional, municipal, infra-urbain (ou des quartiers). Cela ne signifie pas que ces niveaux ne se partagent pas les compétences décrites et que les acteurs qui les gouvernent ne peuvent pas donner leur avis ou être consultés sur les décisions prises, au contraire. Il s’agit plutôt de perspectives à partir desquelles il est plus aisé d’évaluer la faisabilité, la légitimité et la mise en concordance d’actions destinées à renforcer le dynamisme des centres des villes *infra-métropolitaines*. Les illustrations proviennent pour beaucoup du Japon : ce choix est justifié par le caractère précurseur du vieillissement des villes moyennes de ce pays, des similitudes avec les schémas d’aménagement du territoire français, ainsi que par la moindre familiarité du public français avec ce contexte territorial et institutionnel.

V.1. Coordonner les stratégies foncières, les plans de déplacement et les stratégies managériales au niveau des centres-villes

Beaucoup d’auteurs soulignent l’importance d’une *betweenness centrality* (centralité intermédiaire ou de « l’entre-deux ») déjà mise en avant par Jane Jacobs dans les années 1960 (Sevtsuk 2014, Wrigley et Lambiri 2014) : les politiques publiques visant la revitalisation des villes moyennes doivent ainsi préserver un équilibre entre densité des flux de passage, qualité du paysage urbain pour les usagers, tout en évitant des effets de congestion. La recherche de cet équilibre nécessite de collecter, centraliser, traiter et communiquer des sources et des genres d’information très variés, dans un contexte où la numérisation multiplie ces sources.

V.1.1. L’objectif : mieux mettre en relation l’offre et la demande grâce à la diffusion de diagnostics, d’informations et de conseils de qualité

Une lecture transversale des solutions suggérées par la littérature internationale fait entrevoir le rôle d’intermédiation que doivent jouer les acteurs opérant à l’échelle municipale : municipalités mais aussi comités de gestion de la rénovation des centres-villes, associations de commerçants, associations de quartier. Mais c’est en dernière instance les municipalités, grâce à leur équipement en services de communication, d’enquête et d’informatique, qui peuvent assumer une tâche de veille et de diffusion d’informations pour concilier différents volets de la revitalisation. L’objectif est d’encourager des investisseurs locaux ou extérieurs à porter des initiatives de revitalisation en les informant de plusieurs façons :

1/ Une information sur les aides qu'ils peuvent disposer pour ouvrir un local ou mettre en place un service d'aide à la mobilité, comme sur la figure 15 tirée du contexte japonais.

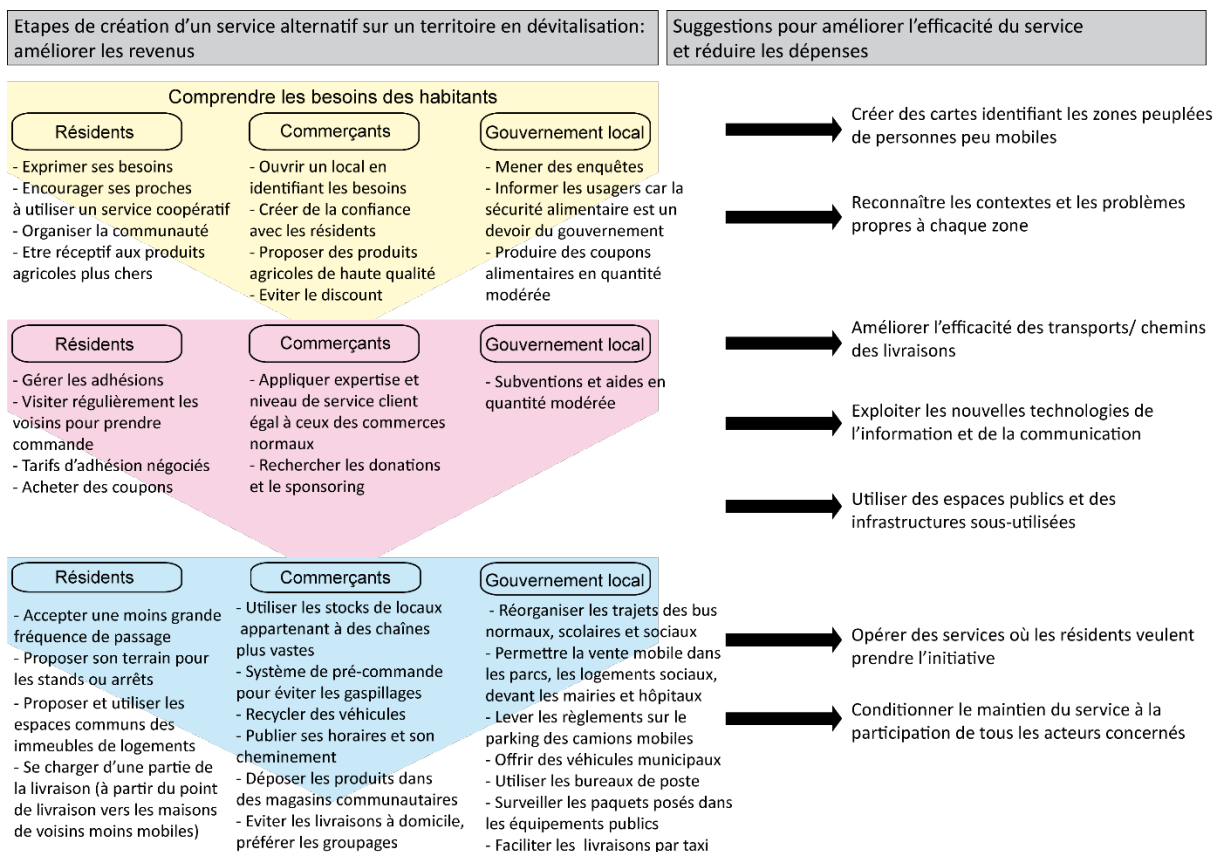
2/ Renseigner les particuliers sur les parcelles vacantes, faciliter les reconversions et les contrats de location commerciale en donnant des conseils sur internet ou via un guichet attitré à la mairie. Renseigner les commerçants sur les aides fiscales dont ils peuvent bénéficier, surtout lors de la phase de démarrage d'un commerce ou d'un café.

3/ Renseigner les commerçants sur les mobilités des usagers des commerces du centre-ville. Demander en retour aux *town teams* et aux comités de revitalisation des commerces d'épauler la mairie dans la réalisation d'enquêtes ou la veille cartographique sur les friches commerciales et résidentielles.

4/ Comprendre les comportements des consommateurs à l'échelle locale, et notamment leur propension à acheter en ligne, pour évaluer la vitalité et la viabilité des quartiers commerçants et des commerçants eux-mêmes et les adapter aux besoins des résidents (Singleton *et al.* 2016).

5/ Renseigner les habitants sur les mouvements citoyens et associatifs capables de les aider, orienter les coupons d'aides alimentaires (s'il y en a) non pas vers les surplus des grands groupes mais vers les produits de l'agriculture en circuit court (par exemple).

Figure 15 : Suggestions du Nomura Research Institute pour améliorer les business models coopératifs dans les villes japonaises en décroissance. Kudo *et al.* 2012, retraité par S. Buhnik 2015.



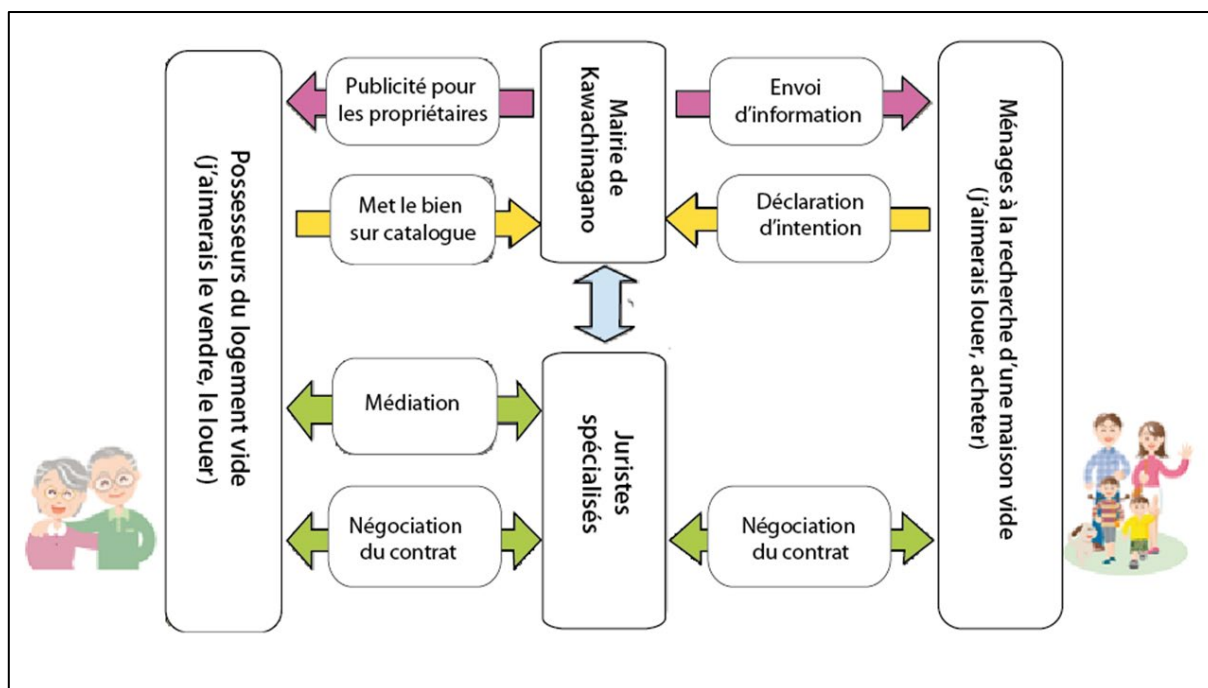
V.1.2. Réhabiliter les locaux et les logements inoccupés en centre-ville : des marges de manœuvre ajustées à l'ampleur du déclin ?

Les facultés d'intermédiation susceptibles de se développer au niveau municipal font face à des limites qui concernent l'ampleur de la tâche par rapport aux résultats espérés. Conduire des enquêtes est non seulement long, mais encore faut-il avoir en interne des techniciens pouvant analyser et communiquer les résultats de ces enquêtes.

Par ailleurs, un bon niveau d'information ne suffit pas à convaincre un nombre significatif de jeunes entrepreneurs ou d'habitants de s'emparer des opportunités foncières disponibles sur le territoire des villes moyennes. Comme cela a été plusieurs fois mentionné dans ce rapport, la gestion foncière des friches met les particuliers et les collectivités locales aux prises avec des systèmes juridiques ou des conflits que même une simplification du droit de préemption ne suffit pas à résoudre rapidement.

Au Japon, la vacance résidentielle dans les villes moyennes en fort déclin comme Kawachinagano au sud-est d'Osaka a incité à créer des « banques de maisons vides » ou *akiya banks* (figure 15). La « banque » gérée sur le site des mairies concernées met en relation les potentiels acheteurs et les potentiels vendeurs.

Figure 16. Schéma d'une banque de maisons vides au Japon. Site de la mairie de Kawachinagano, 2015.



Plusieurs configurations sont possibles :

- La mairie propose au propriétaire de démolir la maison à ses frais et d'utiliser, en tant que locataire foncier de long terme, le terrain pour des usages bénéfiques à l'ensemble de la collectivité ;
- La mairie propose à des ménages âgés de déménager de leur pavillon en déshérence, de le remettre aux normes et de le louer à des jeunes (étudiants, couples) à des tarifs préférentiels, tandis que les propriétaires sont relogés dans un logement collectif géré par un bailleur public local ou l'Agence de la renaissance urbaine ;
- La mairie demande au propriétaire de démolir la maison en échange d'exonérations fiscales.

Dans certains cas, la « mise en vente » de l'*akiya* et son signalement sur le site officiel d'une municipalité, par le jeu des interconnaissances et de la diffusion de l'information, aident les services d'urbanisme à retrouver des parents ou des proches des propriétaires de la maison décrépite. Cependant, un problème inhérent à la « banque de maisons » réside dans la nature du bien immobilier : plus il a de chances d'intéresser de jeunes locataires à cause de ses caractéristiques intéressantes, plus ses propriétaires l'apprécient aussi et veulent y rester jusqu'à leur fin. Si le propriétaire est décédé, procéder à la transaction est légalement interdit faute d'accord signé et seule la mairie peut préempter le bien (depuis les réformes de la Loi de 2014 sur la vacance résidentielle), puis remettre en vente le terrain.

Enfin, l'échange de maisons voire de certains commerces pose des problèmes religieux et culturels, car ces maisons contiennent souvent des autels dédiés à la vénération des ancêtres (rituels shintô et bouddhiques). Cet habitat des lieux par des esprits les rend difficilement interchangeables entre particuliers.

V.1.3. Les stratégies de revitalisation commerciale

Les politiques de revitalisation des centres ne sont pas récentes. Aux États-Unis, où le développement du commerce périphérique a été très précoce, des stratégies de redynamisation du centre ont été mises en place depuis plusieurs décennies. Trois phases peuvent être retracées (Donofrio 2008). Au cours de la première phase, dans les années 1960, les municipalités ont tenté de rendre leurs centres plus accessibles en construisant de nouvelles voies et des facilités de stationnement. Dans les décennies qui ont suivi, elles ont cherché à concurrencer les banlieues en créant leurs propres centres commerciaux avec de grands parkings attenants, parfois au prix de la démolition de leur bâti ancien. Face à l'échec retentissant de ces deux types de stratégies, une nouvelle phase s'est ouverte à partir de la fin des années 1970, au cours de laquelle les acteurs locaux ont cherché à recréer une identité dans les centres, en tentant de leur rendre leur atmosphère passée.

De même, en Grande-Bretagne, en 1996, une stratégie de revitalisation commerciale des centres est engagée par le biais de la PPG6. Il s'agit de contrôler de manière rigoureuse les implantations commerciales périphériques par une stratégie donnant priorité aux centres (« *town centres first* »).

Depuis les années 2010, une nouvelle phase de réflexions et d'actions intervient dans de nombreux pays. La conjugaison de diagnostics sur le déclin des villes petites et moyennes et sur la dévitalisation, notamment commerciale, des centres-villes (*downtowns* ou *high streets*) a donné lieu, à l'échelle internationale, à la conception de stratégies de revitalisation, qui font l'objet d'une diffusion croissante sous forme de « bonnes pratiques ». Les travaux menés dans tous les pays ont donné lieu à une floraison de stratégies mettant en avant des listes d'orientations, d'actions ou de priorités, généralement assez convergentes.

Parmi les stratégies mises en place dans les différents pays, on peut citer l'exemple des Pays-Bas, où le commerce fait partie des priorités des pouvoirs publics : un *Retail Agenda* a été instauré en 2015³⁷. Il s'agit de développer les commerces tout en les adaptant par l'utilisation d'espaces polyvalents (restaurants, salles de spectacle). Une stratégie en 20 orientations, déclinable selon les spécificités des collectivités locales, est proposée, avec parmi celles-ci : retirer des surfaces commerciales du marché et définir des zones à fort potentiel dans lesquelles investir ; diversifier l'offre (à la fois grandes enseignes et petits magasins) en concluant des accords entre l'association

³⁷ Il est cité également en exemple de bonne pratique dans le rapport de l'IGF-CGEDD sur la revitalisation commerciale des centres-villes, paru en 2016.

des détaillants néerlandais et les opérateurs immobiliers ; travailler sur la logistique et l'approvisionnement des magasins ; travailler sur le « capital humain » et la formation des salariés ; élargir les compétences des commerçants ; diminution des charges et assouplissement des règles dans les zones commerçantes ; financement des investissements ; partenariat public-privé (mise en place d'un fond de 10 millions d'euros pour financer des projets) ; mise en commun des connaissances.

Pour Heinrich (2013) et Eckhart (2017), les supermarchés et hypermarchés (de moins de 1 000 m² notamment) peuvent jouer un rôle de stabilisateurs de la vie de quartier, si leur installation est adossée à des mesures d'entretien des rues, comme le veut **le programme allemand « Aktive Stadt- und Ortsteilzentren » (« centres-villes et de quartiers actifs »), au budget financé à hauteur d'un tiers par le gouvernement fédéral et aux deux-tiers par les Länder et les communes.** Avec 110 millions d'euros de fonds en 2015, il vise à améliorer la voirie et les bâtiments historiques en lien avec la réutilisation de locaux commerciaux vacants. Les usagers d'un supermarché peuvent avoir envie d'aller au gré des rues rénovées et s'y arrêter.

Des travaux comparatifs sur les évolutions du commerce aux Etats-Unis et aux Pays-Bas (Kickert *et al.* 2018) montrent **le rôle positif des effets d'agglomération sur la vitalité commerciale** : à Détroit comme à la Hague, les magasins ont moins de chance de fermer lorsqu'un nouvel établissement s'implante à proximité. Les auteurs préconisent donc la création de « masses critiques » de commerces en concentrant (ou en reconcentrant) les implantations commerciales afin de lutter contre la dispersion des commerces qui est de leur point de vue défavorable au maintien de l'activité. Dans un autre registre, analysant les configurations spatiales qui maximisent la commodité (« *convenience* ») pour les consommateurs, Reimers *et al.* (2004) mettent également en avant la concentration comme un critère essentiel du choix du lieu des pratiques commerciales. Ils indiquent néanmoins que de ce point de vue, les rues commerçantes de centre-ville ont du mal à concurrencer les centres commerciaux.

En Grande-Bretagne, les travaux sur la résilience des quartiers commerçants centraux (« *high streets* ») mettent en avant un certain nombre de conditions propices au maintien de centres dynamiques : le contexte économique régional ; les relations et interdépendances entre les entreprises locales et la capacité des acteurs locaux à les favoriser ; la configuration morphologique du centre-ville et son étendue. Dans leur étude sur la résilience « adaptative », Wrigley et Dolega (2011) insistent sur le fait qu'il n'est pas crédible ni souhaitable que les quartiers commerçants retrouvent leur configuration passée : de leur point de vue, **les *high streets* ont rarement évolué de façon progressive et douce** et ont été constamment transformées par la concurrence et les crises économiques. Ils définissent la résilience et la capacité d'adaptation des quartiers commerçants et des centres des *towns* britanniques aux crises économiques selon quatre dimensions : la résistance ; la récupération (« *recovery* ») ; la réorientation et le renouvellement (« *renewal* »). Pour eux, les stratégies de revitalisation des centres et des quartiers commerçants doivent rompre avec l'illusion de faire revivre les *high streets* du passé, qui ne correspondent plus ni aux logiques économiques du commerce ni aux pratiques de consommation actuelles. Ils préconisent donc de concentrer les efforts sur la réorientation et le renouvellement des commerces, en renonçant à faire subsister coûte que coûte des commerces qui ne peuvent faire face à la concurrence des supermarchés.

Des travaux consacrés à la résilience des centres et de leurs rues commerçantes, nord-américains ceux-là (Balsas 2014) montrent que dans une ville moyenne d'Arizona, Tempe, la création de deux centralités secondaires a nettement affaibli la vitalité du centre traditionnel. Aux États-Unis, les villes moyennes ont subi plus que les métropoles les effets négatifs de la suburbanisation car elles ne possédaient pas les atouts des grandes villes pour y résister. Cette étude souligne que la résilience des centres des villes moyennes repose sur leur capacité à mobiliser leurs atouts qu'ils soient physiques, sociaux ou culturels. Cela suppose d'adapter les politiques urbaines et les priorités

d'investissement à la trajectoire de chacune des villes. L'auteur propose une stratégie fondée sur quelques principes :

- sans demande supplémentaire, le développement du commerce est un « jeu à somme nulle » : tout développement commercial nouveau a donc des chances de provoquer l'affaiblissement des polarités existantes ;
- les centres dynamiques demandent une attention constante et des stratégies continues pour ne pas perdre leur « part de marché » au profit d'autres pôles ;
- les managers de centre-ville doivent apprendre des acteurs privés sans complètement imiter les centres commerciaux.

Sur cette base, il établit les recommandations suivantes : densification et concentration ; diversité ; adaptation et flexibilité ; authenticité et investissements à « échelle humaine » ; plan de revitalisation très attentif ; démarche de planification inclusive et participative ; collaborations et gouvernance multi-scalaire. Il liste également les pièges à éviter (qui en sont pour l'essentiel le contrepoint) : la dispersion ; l'uniformité ; la rigidité et les modèles ; les « faux méga-développements » ; les stratégies fondées uniquement sur le marché ; les démarches de planification dirigistes et restrictives ; les modes de gouvernance uniquement locaux.

D'autres auteurs (Jones *et al.* 2016) ont décrit « **l'anatomie d'un quartier commerçant réussi** » (« *anatomy of a successful high street shopping centre* ») et cherché à dégager les « ingrédients » de ce succès. Ils indiquent en premier lieu qu'un quartier commerçant est plus qu'une collection de magasins car la concentration de commerces permet aux clients de réduire leurs coûts de recherche de produits mais aussi d'achat. Cette réduction est d'autant plus forte que les commerces sont nombreux et variés. Les auteurs définissent ensuite une notion de « **syntaxe spatiale** », qui lie le « sens de la centralité » à une forme d'ordonnement spatial mais aussi à son accessibilité. Ils mettent également l'accent sur la rue comme « espace social » et sur la nécessité de prêter attention à la façon dont un espace social est renforcé par son aménagement (par exemples un mobilier urbain permettant la « personnalisation » des rues). Ils insistent sur la présence de commerces indépendants qui créent une diversité et une identité spécifique au quartier commerçant.

“To summarize, the success of retail centres can be seen in multi-dimensional terms. The economic bedrock is of stores clustering, enabling agglomeration economies reflected in a wide range of shops. Within this framework the most accessibility location is the greatest point of footfall/turnover and the pinnacle of a retail rent gradient. Centrality of location is also emphasized as the core of the vitality for a shopping centre within space syntax theories. Strong centrality and a high degree of integration within the urban road network are seen by these theories as engendering high volumes of vehicular and pedestrian movements advantageous to attracting shoppers.

The internal characteristics of a shopping centre are the focus of the urban design literature in which streets are seen as a social space shaped by the building facades, the shop fronts, the retail mix, the location of and seating, plus the ease of movement of pedestrians and their upkeep. It is the right combination of these ingredients of the public realm that generates a social experience for a successful shopping centre”. (Jones *et al.* 2016).

Une analyse approfondie de Cachinho (2014) tente également de définir les critères de résilience des commerces. Au lieu de se focaliser sur l'offre de commerces, l'auteur **s'intéresse à la demande en mettant en avant le concept de « consumerscapes »**. Pour lui, il est important d'évaluer si les quartiers commerçants procurent aux consommateurs les ressources dont ils ont besoin pour mener à bien leurs projets. Il met en avant la transformation des espaces de commerce en espaces de consommation dans lesquels la valeur symbolique des paysages commerciaux est devenue

essentielle. **Les nouveaux espaces commerciaux transforment la ville en scène dont les consommateurs sont à la fois les acteurs et les spectateurs.** Les commerçants les plus dynamiques ont bien compris ces évolutions et sont devenus les porte-paroles des consommateurs, faisant correspondre les ambiances de leurs magasins aux besoins et désirs de leurs clients. Ces derniers, à travers la consommation, ne satisfont d'ailleurs pas seulement des besoins et souhaits mais se définissent eux-mêmes, créent leur statut et leur position dans la société en forgeant les images d'eux-mêmes qu'ils souhaitent transmettre aux autres. Pour l'auteur, il importe donc que les stratégies de revitalisation commerciale prennent en compte cette dimension pour évaluer et renforcer la résilience des commerces des quartiers centraux.

En 2011, le rapport de Mary Portas sur le déclin et la revitalisation des *high streets* a un important retentissement au Royaume Uni et au-delà. Partant du constat (voir supra) de la baisse énorme du nombre de petits commerces et du déclin des rues commerçantes, elle propose une stratégie globale et multidimensionnelle de revitalisation fondée sur les actions suivantes :

- Mettre en place d'une « *Town Team* », dont la composition serait large et la mission serait plus globale que celle des « *town centre managers* » existants ;
- Créer de super « *Business Improvement Districts* », allant plus loin que les BID existants ;
- Autoriser les propriétaires à devenir des investisseurs en contribuant à leur BID ;
- Établir un « jour national de marché » ;
- Supprimer les règles limitant le commerce sur les voies publiques ;
- Adapter la réglementation fiscale pour encourager le petit commerce ;
- Adapter la tarification du stationnement pour ne pas pénaliser les usagers des rues commerçantes ;
- Concentrer l'action sur la création de rues accessibles, attractives et sûres ;
- Relâcher les règles en vigueur (bruit, livraisons nocturnes, etc.) pour ne pas pénaliser le commerce dans les rues commerçantes ;
- Faciliter les changements d'usage en adaptant les règles ;
- Intégrer le développement des centres dans le *National Planning Policy Framework* ;
- Réguler les implantations périphériques au niveau national et exiger des nouveaux grands projets qu'ils intègrent un quota de commerces « abordables »
- Demander aux grandes entreprises de commerces de soutenir le commerce local et indépendant ;
- Adapter les baux commerciaux ;
- Pénaliser les propriétaires de locaux vacants ;
- Renforcer l'usage de l'expropriation par les collectivités locales en cas de défaillance des propriétaires ;
- Créer un registre des propriétaires des rues commerçantes ;
- Impliquer les habitants dans des plans de développement de quartier ;
- Inclure les rues commerçantes dans des plans de développement de quartier ;
- Demander aux acteurs privés (promoteurs) de contribuer financièrement à l'implication des habitants ;
- Soutenir des initiatives innovantes par un système de « *community right to buy* » et « *community right to try* »
- Tester des stratégies de revitalisation sur des rues commerçantes pilotes.

Certains auteurs sont toutefois assez ouvertement critiques de ces stratégies qu'ils décrivent comme « descriptives et prescriptives », tendant à reproduire des recettes qui ont fonctionné ailleurs sans

véritablement prendre en compte les contextes locaux (Faulk 2006, cité par Jamal 2018). Ainsi, les stratégies de revitalisation économique, mises en œuvre dès les années 1970 aux Etats-Unis et au Canada sous forme de *Business Improvement Districts* ont certes permis, par la flexibilité de leur approche, une adaptation du cadre général du programme aux situations des villes petites et moyennes. Mais leur focalisation sur la dimension économique et commerciale n'a pas permis de mettre en œuvre une approche multidimensionnelle (Walker 2009, cité par Jamal 2018). C'est pourquoi certains travaux se sont attachés à développer des stratégies de revitalisation propres aux villes petites et moyennes.

V.1.4. Des stratégies adaptées aux villes moyennes

Les travaux de plus en plus nombreux qui traitent des stratégies de revitalisation des centres et en particulier des centres des villes petites et moyennes, invitent en premier lieu à **prendre de la distance à l'égard d'un certain nombre de « mythes »**, comme celui qui consiste à croire qu'un seul investissement, pourvu qu'il soit conséquent, va suffire à revitaliser un centre-ville. **Que ce soit l'implantation d'un centre commercial ou celle d'un équipement public, ces actions fondées sur la mise en place d'une « locomotive » sont généralement vues comme vouées à l'échec**, du moins dans le contexte des villes petites et moyennes (Filion *et al.* 2004 ; Jamal 2018). C'est pourquoi des auteurs se sont penchés sur la spécificité des villes moyennes pour y proposer des stratégies adaptées.

Dans sa thèse consacrée aux stratégies de revitalisation des villes moyennes dans l'Ontario, Audrey Jamal (2018) a analysé sur le terrain les résultats de différentes stratégies de revitalisation. Elle milite pour l'élaboration de politiques adaptées au contexte spécifique des villes moyennes. En premier lieu, elle souligne l'importance d'une combinaison d'approches « *top-down* » et « *bottom-up* ». Dans les cas qu'elle a étudiés, la mise en place d'un cadre d'action à l'échelle régionale (approche « *top-down* ») a joué un rôle déterminant de catalyseur pour les stratégies conçues localement. A l'inverse, les actions initiées par des acteurs non gouvernementaux (approche « *bottom-up* ») ont enrichi les politiques locales. **Au niveau local, la thèse insiste sur l'intérêt d'une approche « incrémentale » fondée sur des actions limitées**, à petite échelle, mais partenariales et coordonnées. Elle prend ainsi ses distances avec les stratégies fondées sur la concentration de l'investissement public sur des projets-phare, qui se sont avérées souvent inefficaces dans les villes moyennes. **L'intégration des associations locales (habitants, commerçants, entreprises, etc.) et des acteurs privés** à des démarches « collaboratives » de revitalisation apparaît comme essentielle dans le processus. L'élaboration d'un plan local d'action, surtout quand elle est concertée et fondée sur une vision « partagée », permet de créer un environnement « prédictible » pour l'investissement privé.

D'autres auteurs se sont penchés sur les idées reçues concernant les centres des villes moyennes. **Ainsi, les problèmes de circulation et de stationnement souvent mis en avant relèvent souvent davantage de représentations que d'une réalité objective** (Robertson 1999). Les travaux montrent cependant que cette question est récurrente dans les réflexions sur la revitalisation des centres des villes petites et moyennes et qu'elle requiert un diagnostic et des actions équilibrées. Si la possibilité de circuler facilement et de stationner gratuitement (ou sans dépenser beaucoup) est un élément important de l'attractivité des centres, cette facilité va souvent à l'encontre de la densité, qui est l'un de leurs atouts spécifiques. De plus, **l'espace requis pour le stationnement tend à disperser les activités** et à rendre l'usage de la voiture plus nécessaire.

Parmi les travaux portant spécifiquement sur les villes petites et moyennes, **certains ont inclus des enquêtes auprès des habitants sur leurs pratiques commerciales**. Une étude sur San Luis Obispo en Californie (Donofrio 2008) montre que la plupart des consommateurs n'ont aucunement l'intention de renoncer à faire leurs courses dans les centres commerciaux et les grandes surfaces. Ainsi, il semble

raisonnable de penser que les commerces périphériques sont « là pour rester » et que la revitalisation du centre doit mettre en avant des atouts spécifiques.

Dans cette perspective, l'objectif le plus fréquemment mis en avant dans les stratégies de revitalisation des villes moyennes proposées dans les différents contextes nationaux est le renforcement de l'identité du centre et la recréation d'un « *sense of place* » ou sentiment d'appartenance locale, qui puisse servir de référence aux habitants à l'échelle de la ville mais aussi de son hinterland (Donofrio 2008). Au-delà des stratégies classiques de mise en valeur du patrimoine et des espaces publics, le renforcement de l'identité locale passe aussi par la préservation d'un centre multifonctionnel et diversifié en termes d'usage (« *the downtown must have a complex mix of retail, shops, restaurants, housing and entertainment to sustain downtown development* »). Les travaux nord-américains soulignent toutefois que dans le contexte des villes petites et moyennes, il n'est pas aisé de développer des commerces de loisirs ni d'y attirer des clients en fin de journée.

V.2. Populariser l'entraide locale et mobiliser commerçants, habitants et associations

La littérature internationale montre comment les villes moyennes et petites ont souvent essuyé les revers des politiques d'attractivité menées à une échelle qui dépasse leurs marges de manœuvre, et comment il est préférable pour elles de concevoir une attractivité fondée sur l'identification des ressources naturelles et humaines qu'elles peuvent mobiliser de manière endogène. **Des travaux récents d'économie territoriale conseillent ainsi de ne pas minimiser le rôle des secteurs peu « nobles » ou « non productifs »** peu valorisés, alors qu'ils sont un moteur d'amortissement des chocs conjoncturels liés à l'économie mondialisée (Talandier 2013). Une grande part de ces emplois présents est tenue par des femmes, comme dans les Alpes (Talandier *ibid.*).

Il existe aussi une **littérature anglo-saxonne très importante sur l'empowerment des populations des territoires défavorisés** par des processus de rétraction, même si certains auteurs regrettent que le rôle des groupes de voisinage et des associations dans le contexte spécifique des villes moyennes soit encore peu étudié (Jamal 2018). Ces travaux évaluent en particulier les services écosystémiques, sociaux et économiques réellement rendus par l'agriculture urbaine et les jardins partagés : il s'agit en effet d'une forme courante de reconversion des friches (Paddeu 2016). Dès le début des années 2010, de nombreux travaux japonais ont souligné que dans les banlieues de grandes agglomérations, l'agriculture en circuit court reste très diffusée. Par exemple, à Kashiwa à l'est du grand Tokyo, 30 % des 1 621 résidents interrogés par Amemiya *et al.* (2012) sont engagés dans des activités d'agriculture locale ou partagée (en tant que cultivateurs ou acheteurs), 40% se disent intéressés. Cette situation hérite des coopératives (*teikei*) des années 1960 ; des groupes de femmes au foyer notamment, acceptaient de s'investir bénévolement dans la tenue de point de vente locaux ou la distribution de paniers de produits venus de fermes organiques, en réaction aux multiples scandales environnementaux et sanitaires qui émaillent l'actualité.

Mais comment éviter que des initiatives de reconversion *a priori* bénéfiques pour la collectivité ne se transforment en moteur d'aggravation d'inégalités d'accès aux ressources restantes ou potentielles, si le succès bourgeonnant de reconversions se met à attiser des projets plus ambitieux d'accaparement foncier ? Le cas des *teikei* que nous venons de citer met en avant l'enjeu de la transmission locale de pratiques et d'organismes qui régulent la mise en relation entre petits producteurs et clients locaux.

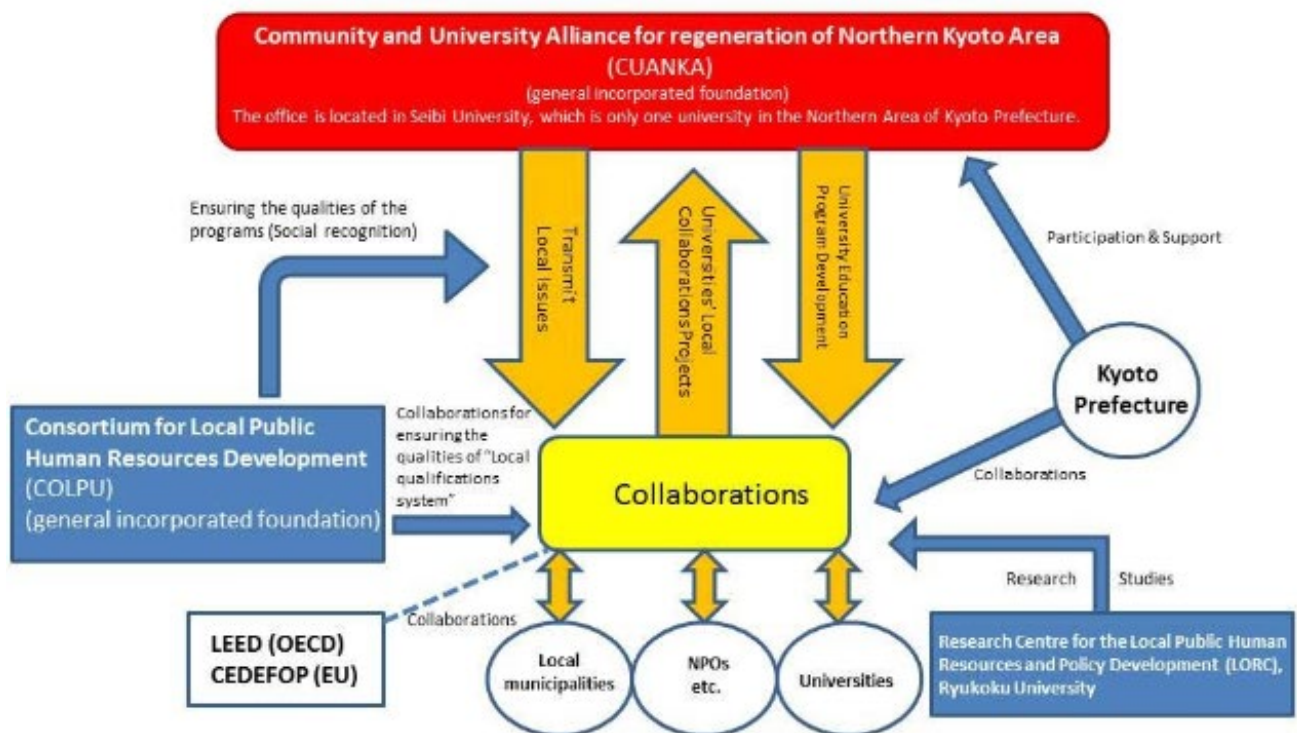
La littérature japonaise met aussi l'accent sur l'entraide et les échanges de savoir-faire ou de compétences entre les acteurs locaux. Ils ont prospéré notamment dans la région du Kansai (Ōsaka-Kyōto-Kōbe) : dans le sillage du tremblement de terre de Kōbe en 1995, ce sont avant tout des associations citoyennes qui ont reconstruit et repensé l'organisation de quartiers. Ces initiatives approuvées par les collectivités ont débouché sur le vote de la loi de 1998 sur les ONG, qui conforte leur statut d'association et leur possibilité de signer des contrats avec différents acteurs. Trois types de partenariats pour l'entraide et la formation sont particulièrement intéressants.

1/ Des associations de quartiers ou à but non lucratif s'entendent avec des supermarchés locaux pour conduire des camions-épicerie, des bus communautaires ou des taxis à la demande. La mairie approuve ces partenariats en contribuant par exemple au financement de flottes de taxis ou au paiement du carburant, et elle affiche les horaires et les lieux de passage fixes des bus et des épicerie mobiles sur son site web.

2/ Des compagnies ferroviaires privées ou publiques régionales négocient avec l'État et les collectivités locales le maintien de leurs activités sur un territoire en déclin. En échange de subventions complémentaires, ces compagnies acceptent qu'une partie de leur matériel roulant (intérieur des trains, plateaux repas servis) soient fabriqués avec des produits régionaux. Ces lignes et ces trains peuvent recevoir un label touristique attribué par le département.

3/ Des municipalités passent avec des universités des contrats de recherche-action (sur l'ancrage des personnes âgées aux territoires en déclin par exemple, ou les rénovations de logement par exemple), mais pas seulement. Dans le cadre de l'opération « Community and university alliance for the regeneration of the Northern Kyoto region » (CUANKA), des universités acceptent de mettre en place des formations spécialisées en études régionales et formations d'ingénieurs territoriaux, gratuites pour les enfants de résidents des territoires en déclin du nord du département. Ils doivent en échange et pendant plusieurs années, travailler auprès des mairies ou de différents acteurs locaux à la revitalisation régionale (fig. 16). On peut considérer ce type d'initiative comme un soutien au « retour qualifié » de jeunes adultes partis dans des centres urbains japonais de plus grande envergure lors de leurs études supérieures (Giraud 2015).

Figure 16. Alliances socio-économiques et institutionnelles passées dans la région de Kyōto, en réponse à la transition démographique en cours (Shiraishi, Tomino et Yahagi 2017)



Si ces initiatives sont éminemment pavées de bonnes intentions, **il faut rappeler qu’elles reposent sur le travail quasi-bénévole (*borontia*)** d’individus qui reçoivent en compensation des aides en nature (produits agricoles de coopératives, services rendus, tarifs spéciaux...). Combien d’heures peuvent-elles et peuvent-ils consacrer parallèlement à leur profession ? C’est ce qui a fait parler de participation des habitants aux services publics (Takamura 2009) voire d’autoritarisme amical (Sugimoto 1997) : il n’est pas rare que les comités de quartiers (*jichikai*) à l’histoire très ancienne exercent des pressions sur des voisins ou des parents afin qu’ils participent aux actions d’entraide.

Par ailleurs, une recomposition importante de l’organisation et du volume de ces actions a été rendue possible par le grand nombre de « jeunes seniors » de 65-70 ans qui aident aujourd’hui des habitants plus âgés et plus handicapés. Cependant, leur succession par des générations moins nombreuses (en raison de la baisse de la natalité) interroge la perpétuation de ces actions, et sur quels territoires.

L’exemple du Japon illustre les limites d’une politique nationale qui perpétue le vieillissement de la population et le déclin démographique en restreignant l’immigration jusqu’à une date très récente³⁸. Dans d’autres contextes, par contraste, la littérature souligne que les villes petites et moyennes en déclin peuvent bénéficier de l’immigration. En effet, non seulement les immigrants constituent un apport de population source de dynamisme démographique, comme l’exemple de l’Allemagne l’atteste, mais de surcroît, les immigrants peuvent renouveler l’entrepreneuriat dans les villes petites et moyennes. Cette approche est prégnante aux Etats-Unis et au Canada, pays d’immigration, même si les auteurs soulignent les difficultés éventuelles d’intégration des immigrants dans des petites villes souvent assez homogènes sur le plan des origines (Jamal 2018).

³⁸ Une importante réforme touchant les visas de travail délivrés aux travailleurs étrangers est en cours : <https://www.japantimes.co.jp/news/2018/10/27/national/media-national/proposed-reform-japans-immigration-law-causes-concern/#.XB5cGfZuJrQ>

V.3. Une action volontariste sur le « resserrement urbain » : l'enjeu de la gouvernance et de l'arbitrage au niveau régional et intercommunal

La littérature internationale a tenté de mettre en avant tous les bénéfices des politiques de densification et de « *smart growth* » pour revitaliser les centres des villes moyennes. Afin de lutter contre les processus de périurbanisation et d'augmenter l'attractivité des cœurs de ville, les études préconisent d'intensifier les usages du sol dans les centres, d'y introduire davantage de mixité fonctionnelle et urbaine et d'augmenter l'accessibilité par une meilleure desserte en transports en commun. Cependant, des auteurs (Brewer et Grant, cités par Jamal 2018) se montrent plus circonspects sur l'adaptation de ces principes de « *smart growth* » dans les villes petites et moyennes, notamment en Amérique du Nord. Ils soulignent que le développement des transports en commun ne peut être que limité dans les villes moyennes tandis que l'attractivité résidentielle des périphéries a peu de chances de diminuer en raison de la structure des marchés fonciers et immobiliers. De plus, ils mettent en avant l'influence des acteurs privés (notamment des promoteurs immobiliers) dans des villes où le leadership politique est parfois faible et les compétences techniques limitées.

C'est pourquoi, parallèlement à ces réflexions en termes de « *smart growth* », des travaux ont développé des analyses inspirées par le « *smart shrinkage* », prônant à la fois la densification et le resserrement urbain.

V.3.1. L'objectif : permettre aux « ressources restantes » de se renforcer mutuellement grâce à des politiques alliant compacité et polycentricité

Un des enseignements fondamentaux que l'on peut tirer de la revue de littérature internationale **est la recommandation de planifier non pas contre le déclin, ni pour le déclin, mais avec le déclin** que les villes moyennes ont subi sur une durée de parfois trois à quatre décennies. L'objectif est d'éviter un effondrement des ressources présentes sur les territoires et les capacités humaines à les mobiliser.

En Allemagne, au Japon et dans le monde anglo-saxon en particulier³⁹, il est courant d'asseoir cette « mise en synergie » sur des politiques dites de compacité urbaine ou bien de rétrécissement « intelligent » et planifié (*smart downsizing*, *Stadtumbau...*) des villes en déclin, qu'elles soient petites, moyennes ou plus grandes.

Aux États-Unis, ces stratégies de « décroissance planifiée » ou de « décroissance intelligente » (Béal *et al.* 2016) consistent à redimensionner les villes, à les « rétrécir » pour les adapter à une population et à des activités moins nombreuses. Tout en ayant pour objectifs de stabiliser le marché immobilier et d'enrayer le cercle vicieux de dégradation de l'environnement urbain, ces stratégies visent à saisir les opportunités offertes par les situations de décroissance urbaine. **En effet, les contextes territoriaux de décroissance offrent des possibilités souvent mésestimées, telles que des disponibilités foncières et immobilières** dont la valeur marchande est faible et qui peuvent donc être affectées à de nouveaux usages. Partant du constat que la croissance a aussi des coûts (congestion, consommation d'espace, production des inégalités, etc.), il s'agit de changer de paradigme et de passer d'une approche quantitative à une approche beaucoup plus qualitative, découplant l'objectif de développement urbain de l'objectif de croissance.

³⁹ Pour une revue de la littérature sur les politiques de *down-sizing* et de *smart shrinkage* aux États-Unis, voir Beal *et al.* 2016.

Dans les villes américaines et allemandes où elles ont été mises en œuvre, les stratégies de décroissance planifiée visent à accompagner la perte d'habitants plutôt que d'essayer de l'enrayer. Elles s'appuient sur un certain nombre d'actions et d'outils spécifiques :

- L'action foncière, qui permet : d'acquérir les terrains et les immeubles abandonnés et dévalorisés pour éviter la poursuite de leur dégradation (et éventuellement la spéculation, qui sous certaines formes, n'est pas absente des villes en décroissance) ; de nettoyer et gérer ces biens dans l'attente d'une utilisation future ; de les remembrer et de les assembler ;
- La démolition ciblée, mise en œuvre sur la base d'un plan d'ensemble qui définit les secteurs à intensifier et ceux où la dé-densification sera privilégiée. Elle permet de plus, en réintroduisant de la rareté, de recréer de la valeur dans des marchés dépréciés. En Allemagne, le programme *Stadtumbau Ost* est un exemple unique de programme national de démolition ciblant les logements en surnombre des villes d'Allemagne orientale affectées par la décroissance urbaine (cf. encadré 2). Aux États-Unis, des plans très ambitieux de démolition ont été mis en œuvre dans plusieurs *shrinking cities* comme Detroit, Youngstown, Buffalo, Flint, etc. (cf. encadré 3) ; La réaffectation des terrains vacants à des usages inventifs, temporaires ou définitifs, individuels ou collectifs, publics ou privés : l'agriculture urbaine est par exemple l'une des affectations les plus mobilisées dans les villes en décroissance américaines ;
- La mobilisation des habitants et en particulier des associations et groupes constitués.

Encadré 2. Le programme *Stadtumbau Ost* en Allemagne

Face aux pertes démographiques énormes subies par les villes de l'ex-Allemagne de l'Est (des villes comme Halle, Chemnitz ou Magdeburg ont perdu respectivement 25 %, 17 % et 21 % de leur population entre 1990 et 2005), le gouvernement allemand a mis en place le programme *Stadtumbau Ost* en 2001. Dans des villes touchées par un phénomène de vacance très sévère (plus de 15% en moyenne) et par une dévalorisation complète du marché immobilier, il s'agissait de retendre le marché en créant de la rareté. Dans le cadre de ce programme, qui a concerné 270 villes, l'Etat fédéral et les Länder ont procuré des financements très substantiels pour les démolitions (2,5 milliards d'euros au total pour démolir près de 350 000 logements). Localement, la mise en œuvre du programme a amené les acteurs publics et privés à former des coalitions et des partenariats : les municipalités et les bailleurs publics et privés ont dû travailler étroitement ensemble pour définir les plans d'ensemble qui étaient requis par les autorités fédérales.

Source: Bernt M. 2009, « Partnership for Demolition: The Governance of Urban Renewal in East Germany's Shrinking Cities », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 33 (3), p. 754-769.

Encadré 3. Le « *smart decline* » selon D. Popper et F. Popper

Dès le début des années 2000, D. Popper et F. Popper ont commencé à promouvoir des stratégies de « *smart decline* » pour les villes américaines, les pressant de cesser de croire qu'elles pourront continuer à promouvoir la croissance et les invitant à repenser leurs objectifs. De leur point de vue, le « *smart decline* » consiste à rejeter la concurrence habituelle entre les territoires pour la croissance, en reconnaissant que la mise en compétition des villes pour attirer de nouvelles entreprises ou de nouvelles populations, notamment issues des « classes créatives », n'a pas fonctionné et a même eu des effets négatifs. Aussi, plutôt que de se battre pour donner des avantages aux nouveaux arrivants, le premier principe du « *smart decline* » est de regarder ce que le territoire offre à ceux qui y vivent : chaque ville doit examiner ses atouts, son patrimoine et son potentiel pour répondre aux besoins de ses habitants.

Mais les auteurs indiquent aussi que le « *smart decline* », en obligeant la ville à faire des choix (notamment sur ce qui va être conservé et ce qui va être démolit) crée une compétition à l'intérieur de la ville, avec des gagnants et des perdants. Ces choix requièrent beaucoup de courage politique et le processus de « *smart decline* » est particulièrement exigeant. D. Popper et F. Popper citent les exemples de Youngstown et de Buffalo, où des plans de mise en œuvre du « *smart decline* » ont été appliqués. Un travail avec les habitants a

été mené pour définir quartier par quartier, îlot par îlot, voire parcelle par parcelle, ce qui serait démoli ou conservé.

Source: Deborah E. Popper & Frank J. Popper 2017, « American Shrinking Cities May Not Need to Grow », *Metropolitics*, 25 April 2017.

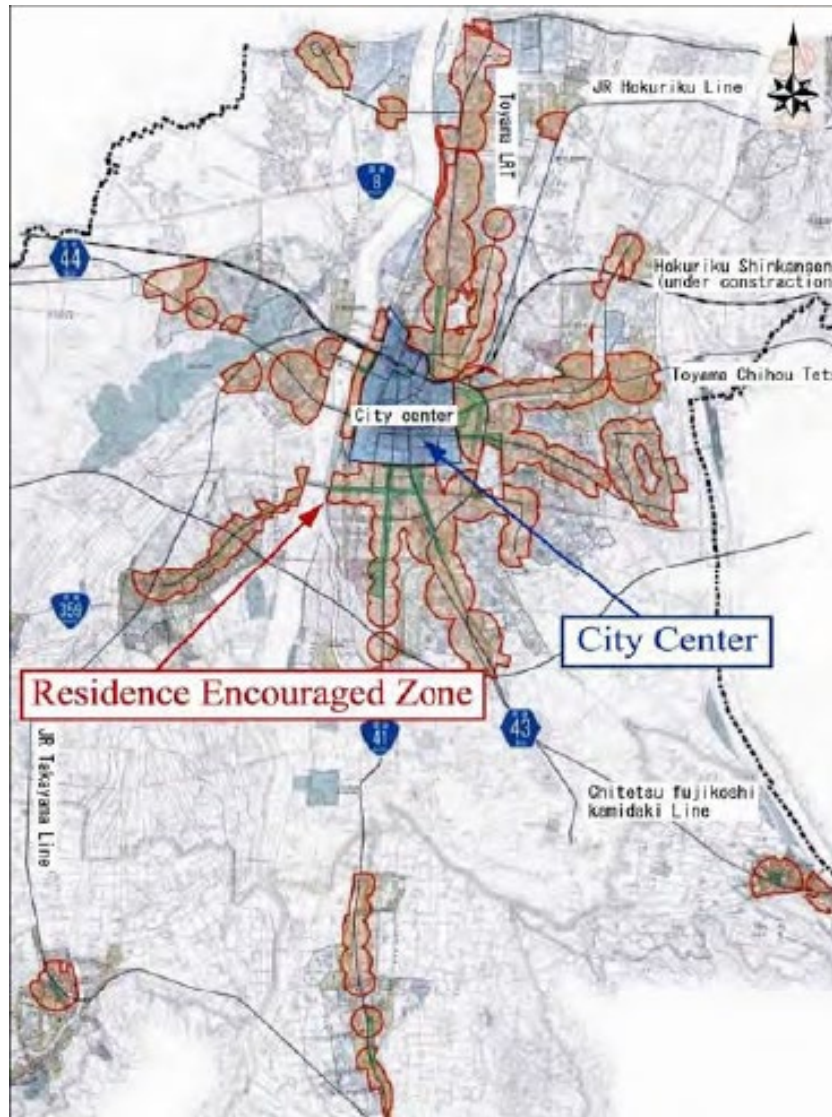
Si ces stratégies ont souvent en commun un objectif d'amélioration du cadre et de la qualité de vie des populations en place et sont centrées en premier lieu sur la réponse à leurs besoins, **elles ont fait l'objet de questionnements quant à leur capacité à construire de véritables politiques alternatives**⁴⁰. Par ailleurs, leur mise en œuvre se heurte à une difficulté principale : la nécessité de dépasser le « déni » de la décroissance, ou du moins la difficulté pour les acteurs locaux à prendre acte de la situation de décroissance et à l'accepter. Les travaux américains et allemands montrent que le modèle de croissance reste très prégnant, la perte de population étant perçue comme une perte de pouvoir politique et l'acceptation de la décroissance comme une forme de renoncement. C'est pourtant en adoptant une attitude réaliste face à la décroissance que les acteurs locaux peuvent mettre en place des politiques adaptées.

Au Japon, à la suite des révisions de la loi d'urbanisme de 2006, les mesures de revitalisation du gouvernement Abe Shinzō (2012-pst.) transfèrent vers les départements des financements qui soutiennent à leur tour la définition de périmètres spéciaux de redensification à l'intérieur desquels sont promus des projets mêlant logements, bureaux, commerces, services et aménités. Parallèlement, est réaffirmé le pouvoir de refuser la création de nouveaux équipements hors des zones déjà urbanisées.

La ville de Toyama sur la côte occidentale du Japon (face à la péninsule coréenne) est le cas archétypal de ce type de plan. Chef-lieu du département de Toyama, cette ville connue pour son château est aussi la première du Japon à avoir réintroduit une ligne circulaire de tramway sur le modèle français (Buhnik 2017). La municipalité a édifié à l'intérieur de cette ligne circulaire des logements publics : les ménages seniors qui acceptent de quitter des quartiers pavillonnaires périurbains en déclin pour gagner ces logements pourront bénéficier de loyers préférentiels, avec l'aide de subventions publiques. De même, des coupons d'entrée à prix réduit dans différents lieux de loisir sont proposés à ces nouveaux arrivants et à leurs enfants ou petits-enfants. Avec sa forme polycentrique en nœuds et rayons ou « brochettes », le plan de ville compacte de Toyama cale aussi les opérations de rénovation de bus et de l'intérieur des gares sur un réseau préexistant (fig. 14).

⁴⁰ Pour une présentation détaillée de ces stratégies et des critiques dont elles ont fait l'objet aux États-Unis, voir Béal *et al.* 2016.

Figure 17. Le plan de la ville compacte de Toyama, donné en exemple dans le manuel de bonnes pratiques du Ministère du Territoire, des Infrastructures, des Transport et du Tourisme. En-dessous, une photo du centre-ville de Toyama (source : <https://www.projectdesign.jp/201508/born-from-smartcity/002337.php>).





V.3.2. Les difficultés : l'arbitrage et la transparence des procédures de sélection et le contrôle des complémentarités

Idéale sur le plan théorique, la recentralisation urbaine telle qu'elle est menée à Toyama s'apparente à une politique d'austérité spatiale qui comporte des limites et des revers (Galloway 2009, Hackworth 2007). Dans un contexte où la population et les ressources fiscales diminuent comme au Japon, la mise en œuvre de cette politique de revitalisation suppose de concentrer des investissements et des aides sur des zones sélectionnées, et de retirer à d'autres les permis et les aides qui sous-tendaient leur développement. Ces choix politiques difficiles ont suscité de nombreux débats et tensions dans les villes nord-américaines où ils ont été effectués (Beal *et al.* 2016). Qu'est-ce qui justifie que des territoires soient sacrifiés pour le bénéfice d'autres ?

La réhabilitation du centre de Toyama est rendue possible par le fait que cette municipalité de 422 000 habitants réunit 40 % de la population du département et 30 % de sa superficie. Sa force polarisante à l'échelle régionale est reconnue. C'est la désignation des territoires « perdants » à l'échelle de cette réorganisation volontariste qui est plus questionnée : les zones où les habitants se voient proposer un déménagement vers Toyama sont en général plus dépeuplées mais aussi plus appauvries. De même, en Allemagne de l'Est, le programme *Stadtumbau-Ost* a visé des quartiers de logements publics en déclin. Or, les habitants vieillissants déplacés de quartiers, même détériorés, ne retrouvent pas forcément les réseaux d'entraide dont ils bénéficiaient à proximité de leur ancien logement. Aux Etats-Unis, ces politiques de déplacement ont suscité de fortes résistances (Béal *et al.* 2016).

L'acceptation de cette politique suppose donc une autorité en matière d'arbitrage et des systèmes d'indemnisation ou de péréquation vis-à-vis des municipalités qui ont été « réduites » ou dé-densifiées sous l'effet d'un déplacement concerté d'une partie de leurs contribuables. Tsuji (2013) s'interrogeait sur les manières de compenser le ré-établissement d'un hôpital public japonais dans le centre d'une agglomération : est-ce que les habitants des périphéries qui ont choisi de rester dans leur pavillon ont un accès facilité à des services d'évacuation d'urgence vers un hôpital (en hélicoptère) en cas de maladie ou d'accident ?

En Allemagne, les programmes « ville sociale », *Stadtumbau* et *Aktive Stadt* dont il a déjà été question, autorisent les villes à dessiner les périmètres éligibles à des programmes de rénovation. Ces propositions sont ensuite étudiées par l'Etat fédéral et les Länder ou Etats fédérés. Ces derniers décident en dernier recours de l'attribution des programmes de soutien aux périmètres proposés.

Enfin, comme le rappellent plusieurs rapports (Portas 2011, Kudo *et al.* 2012), l'arbitrage ne concerne pas seulement les relations de public à public mais touche également les interactions de privé à privé : par exemple, veiller à ce que les grandes surfaces commerciales, où qu'elles se trouvent au sein de l'agglomération, aident le petit commerce en ne le concurrençant pas directement sur ses propres produits, mais au contraire en partageant des stands.

VI. Références bibliographiques

0. Décroissance urbaine, métropolisation, villes moyennes et inégalités (perspectives comparées)

Abe K., Kubo T. & Komaki N. (2018), « Changes in the Japanese Urban System Since the 1950s: Urbanization, Demography, and the Management Function », in C. Rozenblat, D. Pumain & E. Velasquez (dir.), *International and Transnational Perspectives on Urban Systems*, Singapour, Springer, *Advances in Geographical and Environmental Sciences*, p. 143-163.

Béal V. & Rousseau M. (2014), « Alterpolitiques ! », *Métropoles* [en ligne], n°15/2014, mis en ligne le 15 décembre 2014, consulté le 17 octobre 2015.

Béal V. & Rousseau M. (2008), « Néolibéraliser la ville fordiste. Politiques urbaines post-keynésienne et redéveloppement économique au Royaume-Uni : une approche comparative », *Métropoles* n°4, p. 160-202.

Béal V., Fol S. & Rousseau M. (2016), « De quoi le 'smart shrinkage' est-il le nom ? Les ambiguïtés des politiques de décroissance planifiée dans les villes américaines », *Géographie, Economie, Société*, vol. 18, p. 211-234.

Bell D. & Jayne M. (2009), « Small Cities? Towards a Research Agenda », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 33 (3), p. 683-699.

Bernot E. (2018), « Par-delà le désert alimentaire. Une étude des inégalités et des stratégies en matière d'offre et d'accès alimentaires à Detroit », *Urbanités* #10, dossier « Ce que mangent les villes », en ligne.

Bernt M. (2009), « Partnership for Demolition: The Governance of Urban Renewal in East Germany's Shrinking Cities », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 33 (3), p. 754-69.

Berger M., Rougé L., Thomann S. & Thouzellier C. (2010), « Vieillir en pavillon : mobilités et ancrages des personnes âgées dans les espaces périurbains d'aires métropolitaines (Toulouse, Paris, Marseille) », *Espace populations sociétés*, 2010/1, p. 53-67.

Bouba-Olga O. & Grossetti M. (2018), « La mythologie CAME (Compétitivité, Attractivité, Métropolisation, Excellence) : comment s'en désintoxiquer ? », fichier produit par les auteurs, archives ouvertes sur HAL : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01724699>

- Bouba-Olga O. & Grossetti M. (2016), « La métropolisation, horizon indépassable de la croissance économique ? », *Revue de l'OFCE* vol.143 (7), p. 117-144.
- Brenner N., Peck J. & Theodore N. (2012), *The Afterlives of Neoliberalism*, Bedford Press/Architectural Association, London.
- Brewer K. & Grant J. L. (2015), « Seeking Density and Mix in the Suburbs: Challenges for Mid-sized Cities », *Planning Theory & Practice*, 16 (2), p. 151-168.
- Bunting T., Filion P., Hoernig H., Seasons M. & Lederer J. (2007), « Density, Size, Dispersion: Towards Understanding the Structural Dynamics of Mid-Size Cities », *Canadian Journal of Urban Research*, 16 (2), p. 27-52.
- Buhnik S. (2015), *Métropole de l'endroit et métropole de l'envers. Décroissance urbaine, vieillissement et mobilités dans les périphéries de l'aire métropolitaine d'Ôsaka, Japon*, thèse soutenue à l'Université Paris 1, 589 p.
- Cattan N. (2016), « Paris fédère la France. De la métropole au système métropolitain du Grand Paris », *Les cahiers de la métropole, Projet(s) du Grand Paris*, n°5, p. 46-57.
- Fol S. & Cunningham-Sabot E. (2010), « 'Déclin urbain' et *Shrinking Cities* : une évaluation critique des approches de la décroissance urbaine », *Annales de géographie*, n°674, 2010/4, p. 359-383.
- Frétigny J.-B. (2016), « La construction de Paris à l'échelle de son arrière-monde métropolitain », *Les cahiers de la métropole, Projet(s) du Grand Paris*, n°5, p. 49-57.
- Friedrichs J. (1993), « A Theory of Urban Decline: Economy, Demography and Political Elites », *Urban Studies*, vol. 30 (6), p. 907-917.
- Galloway W. (2009), « Of Cities and Suburbs », *Town and Country Planning*, juillet-août 2009, p. 322-327, en ligne : <http://www.jlgc.org.uk/en/pdfs/casestudies/WG.pdf>
- Hackworth J. (2007), *The neoliberal city: governance, ideology, and development in American urbanism*, New York, Cornell University Press.
- Halbert L. (2010), *L'avantage métropolitain*, Paris, PUF.
- Harvey D. (2000), *Spaces of Hope*, Edinburgh, Edinburgh University Press.
- Jackson K. T. (1985), *Crabgrass Frontier: the Suburbanization of the United States*, New York, Oxford University Press.
- Kanemoto Y. et Tokuoka K. (2002), Proposal for the Standards of Metropolitan Areas of Japan", *Journal of Applied Regional Science* 7, p.1-15, (en japonais).
- Kidokoro T. (2008), « Urban Regeneration and the Shift of Planning Approaches : The Case of Japanese Regional Cities », in T. Kidokoro *et al.* (dir.), *Sustainable City Regions : Space, Place and Governance*, Tokyo, Springer, p. 147-162.
- Martinez-Fernandez C., Audirac I., Fol S. & Cunningham-Sabot E. (2012), « Shrinking Cities : Urban Challenges of Globalization », *International Journal of Urban and Regional Research* 36 (2), p. 213-225.
- McClintock N. (2018), « Cultivating (a) sustainability capital: Urban agriculture, eco-gentrification, and the uneven valorization of social reproduction », *Annals of the American Association of Geographers*, n°108/2, p. 579-590.
- Meijers E. & Burger M. (2017), « "Stretching the concept of "borrowed size" », *Urban Studies*, vol. 54 (1), p. 269-291.
- Miot Y. (2012), *Face à la décroissance urbaine, l'attractivité résidentielle ? Le cas des villes de tradition industrielles de Mulhouse, Roubaix et Saint-Étienne*, Thèse de Doctorat, Université de Lille 1, sous la direction de Didier Paris, 405 p.

- Morange M. & Fol S. (2014), « Ville, néolibéralisation et justice », *Justice spatiale/Spatial Justice*, n°6, en ligne.
- Morel-Brochet A. (2008), « La campagne dans les stratégies résidentielles des ménages », *Pour 2008/4* (n°199), p. 81-86.
- Muro M. & Whiton J. (2017), *Big cities, small cities – and the gaps*, The Brookings Institution, 4 p.
- Nishihara J. (2015), « Spatial Government System of Newly Merged Municipalities and Population Changes within Municipalities Impacted by those Government Systems : Under a National Pro-merger Policy of Municipalities in Post-Growth Societies », in M. Hino & J. Tsutsumi (dir.), *Urban Geography of Post-Growth Society*, Sendai, Tohoku University Press, p. 207-223.
- Paddeu F. (2017), « Sortir du mythe de la panacée. Les ambiguïtés de l'agriculture urbaine à Detroit », *Métropolitiques*, 13 avril 2017.
- Pallagst K., Wiechmann T. & Martinez-Fernandez C. (2013), *Shrinking Cities: International Perspectives and Policy Implications*, New York, Routledge, 2013, 334 p.
- Pistre P. et Richard F. (2018), « Seulement 5 ou 15 % de ruraux en France métropolitaine ? Les malentendus du zonage en aires urbaines », *Géoconfluences*, avril 2018, URL : <http://geoconfluences.ens-lyon.fr/informations-scientifiques/dossiers-regionaux/france-espaces-ruraux-periurbains/articles-scientifiques/definition-espace-rural-france>
- Roth E. (2016), « Du déclin à la périphérisation : quand les courants constructivistes et critiques revisitent les différenciations spatiales en Allemagne », *Cybergeo : European Journal of Geography* [En ligne], Espace, Société, Territoire, document 758, mis en ligne le 04 janvier 2016, consulté le 10 juin 2017.
- Sakamoto K., Iida A. & Yokohari M. (2018), « Spatial patterns of population turnover in a Japanese Regional City for urban regeneration against population decline: Is Compact City policy effective? », *Cities*, vol. 81, p. 230-241.
- Tsukamoto T. (2012), « Neoliberalization of the Developmental State : Tokyo's Bottom-Up Politics and State Rescaling in Japan », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 36 (1), janvier 2012, p. 71-89.
- Vanier M. (2013), « La métropolisation ou la fin annoncée des territoires ? », *Métropolitiques*, 22 avril 2013.
- Wolff M., Fol S., Roth H. & Cunningham-Sabot E. (2013), « Shrinking Cities, villes en décroissance : une mesure du phénomène en France », *Cybergeo : European Journal of Geography*, Regional and Urban Planning, document 661, en ligne depuis le 8 décembre 2013, consulté le 16 septembre 2017.
- Yahagi H. 矢作 弘 (2009), *Toshi shukushō no jidai* [L'ère des villes en décroissance], Tokyo, Kadokawa shoten.
- Yui Y., Kubo T. et Miyazawa H. (2017), « Shrinking and Super-Aging Suburbs in Japanese Metropolis », *Sociology Study* 7/4, p.195-204.

I. Dynamiques des villes petites et moyennes en France : quel déclin ?

- Aubert F., Marcelpoil E.-G. & Larmagnac C. (2012), « Les villes intermédiaires et leurs espaces de proximité, état des lieux et problématique », *Territoires 2040*, Paris, Datar, p. 101-119.
- Béhar D. (2011), « Bricolage stratégique et obligation d'innovation », *Revue Urbanisme*, dossier « Les villes moyennes contre-attaquent », p. 16-17.

- Béhar D. (2012), « La place des villes moyennes dans l'action publique territoriale : une figure revisitée de l'égalité des territoires », in *Vivre la rénovation – Les nouvelles pratiques d'habiter – Rencontres urbaines de Mazier*, p. 13-23.
- Carrier M. & Demazière C. (2012), « La socio-économie des villes petites et moyennes : questions théoriques et implications pour l'aménagement du territoire », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 2012/2, p. 135-149.
- Charbonneau F., Lewis P. & Manzagol C. (2003), *Villes moyennes et mondialisation. Renouvellement de l'analyse et des stratégies*, Montréal, Trames, Université de Montréal.
- Chaze M. (2008), « L'insertion des petites villes dans les réseaux nationaux et mondiaux de distribution. L'exemple du Centre-Est français », *Bulletin de l'Association des Géographes Français*, 85e année (2008-1), p. 33-42.
- De Roo P. (2005), *Villes moyennes, villes d'intermédiation. Pour une diversité des modèles de développement urbain*, Paris, DATAR, 160 p.
- De Roo P. (2007), *Les villes moyennes françaises. Enjeux et perspectives*, Paris, La Documentation française, collection Travaux.
- De Roo P. (2011), « Des charnières territoriales à conforter », *Revue Urbanisme*, dossier « Les villes moyennes contre-attaquent », p. 5-9.
- Demazière C. (2014), « Pourquoi et comment analyser les villes moyennes ? Un potentiel pour la recherche urbaine », *Métropolitiques*, 29 janvier 2014.
- Demazière C. (2017), « Le traitement des villes petites et moyennes par les études urbaines », *Espaces et Sociétés*, n°168-169, p. 17-31.
- Demazière C., Serrano J. & Vye D. (2012), « Les villes petites et moyennes et leurs acteurs », *Norois*, n°223, p. 7-12.
- Dugot P. (2005), « Villes moyennes et polycentrisme dans le Sud-Ouest français. Une approche par le commerce de détail », *Sud-Ouest européen*, n°20, p. 37-49.
- Edouard J.-C. (2012), « La place de la petite ville dans la recherche géographique en France : de la simple monographie au territoire témoin », *Annales de géographie*, vol.1 (n°683), p. 25-42.
- Floch J.-M. & Morel B. (2011), *Panorama des villes moyennes*, Document de travail N°H2011/01, Paris, INSEE, URL : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1380883>
- Guilluy C. (2014), *La France périphérique. Comment on a sacrifié les classes populaires*, Paris, Flammarion, coll. Essais.
- Léger J.-F. (2012), « Les villes moyennes en perdition ? », *Population & Avenir*, n°706, p. 4-8.
- Léo P.-Y., Philippe, J. et Monnoyer, M.-C. (2012), « Quelle place pour les villes moyennes dans une économie tertiaire », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2012/2, p. 150-171.
- Loubière A. (2011a), « Défendre le maillage historique du territoire français. Entretien avec Bruno Bourgeois », *Revue Urbanisme*, dossier « Les villes moyennes contre-attaquent », p. 3-4.
- Loubière A. (2011b), « Oublier les modèles... Entretien avec Olivier Bouba-Olga », *Revue Urbanisme*, dossier « Les villes moyennes contre-attaquent », p. 20-21.
- Loubière A. (2011c), « Une ligne d'espoir et de construction de croissance. Entretien avec Christian Perret », *Revue Urbanisme*, dossier « Les villes moyennes contre-attaquent », p. 18-19.
- Nadou F. (2010), « La notion de 'villes intermédiaires', une approche différenciée du rôle des villes moyennes : entre structuration territoriale et spécificités socio-économiques », communication au colloque « Villes petites et moyennes, un regard renouvelé », Tours, 9-10 décembre 2010. Vidéo : https://www.dailymotion.com/video/xn4duo_colloque-villes-intermediaires-blois-intervention-de-fabien-nadou_news.
- Saint-Julien T. (2011), « La fin d'un modèle hiérarchique », *Revue Urbanisme*, dossier « Les villes moyennes contre-attaquent », p. 10-12.

- Santamaria F. (2000), « La notion de ville moyenne en France, aux États-Unis et au Royaume-Uni », *Annales de Géographie*, n°613, p. 227-239.
- Santamaria F. (2012), « Les villes moyennes françaises et leur rôle en matière d'aménagement du territoire : vers de nouvelles perspectives ? », *Norois*, n°223, p. 13-30.
- Talandier M. (2014), « Les villes moyennes, des espaces privilégiés de la consommation locale », *Métropolitiques*, 19 février 2014.
- Talleg J. (2012), « Les trajectoires économiques et les formes sociales de l'innovation dans les villes moyennes : les cas d'Albi (Midi-Pyrénées), d'Alès (Languedoc-Roussillon), de Fougères et de Quimper (Bretagne) », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2012/2, p. 192-214.
- Tesson F. (2011), « Des réseaux toujours à l'ombre des métropoles ? », *Revue Urbanisme*, dossier « Les villes moyennes contre-attaquent », p. 13-15.
- Vacher L. & Vye D. (2012), « La ville touristique est-elle encore une ville moyenne ? Une approche par les populations présentes », *Norois*, n°225, p. 75-91.
- Vadelorge L. (2013), « Les villes moyennes ont une histoire », *L'information géographique*, vol. 77 (2013/3), p. 29-44.

II. Rétraction des commerces en France

- Association des Communes de France (AdCF) (2012), *Urbanisme commercial : une implication croissante des communautés mais un cadre juridique à repenser*, étude de juillet 2012, en ligne.
- Bessière S. & Trévien C. (2016), « Le commerce de centre-ville : une vitalité souvent limitée aux grandes villes et aux zones touristiques », *Insee Première*.
- Boisnier C. (2011), « Portrait d'entreprise. Les sociétés immobilières d'investissement cotées (SIIC) ou French REITs : foncières des régions et Unibail Rodamco », Flux 2011/3-4 (n°85-86), p. 89-104.
- Bondue J.-P. (2000), « Le commerce dans la géographie humaine », *Annales de géographie*, n°1, p. 94-102.
- Bondue, J.-P. (2004), « Le management commercial, un nouveau remède à la crise des centres-villes ? », in S. Lestrade (dir.), *Commerce et requalification des territoires sensibles. Les nouvelles dynamiques commerciales en milieu urbain et rural*, Créteil, Université de Paris 12, CERAC, p. 104-116.
- Boutet A. et al. (2018), *Regards croisés sur les villes moyennes. Des trajectoires diversifiées au sein des systèmes territoriaux*, Paris, La Documentation française, CGET, coll. « en détail ».
- Capon G., Duchon P. & Michard A. (2011), *L'évolution de la géographie du commerce de détail. Une approche par les Déclarations annuelles de données sociales*, Paris, Cahier de Recherche du CREDOC, 85 p., URL : <http://www.credoc.fr/pdf/Rech/C285.pdf>.
- Chaze M. (2010), « De la CDEC à la CDAC : un nouvel outil pour un urbanisme commercial « durable » dans les petites villes ? », in A. Gasnier (dir.) *Commerce et ville ou commerce sans la ville. Production urbaine, stratégies entrepreneuriales et politiques territoriales de développement durable*, Rennes, PUR, coll. Espace et Territoires, p. 123-130.
- Chaze M. (2013), « Discontinuités administratives et discontinuités morphologiques : quels effets sur le tissu commercial des petites villes ? », in N. Lebrun (dir.), *Commerce et discontinuités*, Arras, Artois Presses Université, p. 245-254.
- Desse R.-P. (2001), *Le nouveau commerce urbain. Dynamiques spatiales et stratégies des acteurs*, Rennes, PUR, coll. Espace et Territoires.
- Duhamel P.-M., Munch J., Freppel C., Narring P. & Le Divenah J.-P. (2016), *La revitalisation commerciale des centres-villes*, rapport de l'IGF-CGEDD, Paris, 471 p.
- Fijalkow Y., Martin E. & Calvignac C. (2017), « Le retour des commerces en centre-ville comme stratégie d'aménagement local : le cas d'Albi », *Espaces et Sociétés*, n°168-169, p. 109-128.

- Frécaud G. (2017), *Les stratégies des foncières spécialisées dans l'immobilier commercial : quelles territorialités ?*, mémoire de Master 1 en urbanisme, Université Paris 1.
- Garcez C. & Mangin D. (dir.) (2014), *Du Far-West à la ville. L'urbanisme commercial en question*, Paris, Editions Parenthèses, coll. Territoires en projet.
- Gasnier A. (2000), « Commerce et dynamique de centre-ville : l'exemple du Mans », *Norois*, vol. 187 (n°3), p. 353-366.
- Gasnier A. (2002), « Le centre-ville : un espace commercial fragile ? », in J. Soumagne (dir.), *Commerce et espaces fragiles : essai sur la revitalisation du commerce en milieu urbain et rural. Actes du colloque d'Angers*, Créteil, CERAC (Centre européen de recherche sur les activités commerciales et l'aménagement des cadres de vie), coll. 'Commerce et société', p. 57-68.
- Gasnier A. (2010), *Commerce et ville ou commerce sans la ville ? Production urbaine, stratégies entrepreneuriales et politiques territoriales de développement durable*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, collection 'Espaces et territoires'.
- Gasnier A., Guillemot L. & Cachinho H. (2011), « Crisis and resilience of traditional city centres in France », in T. Barata-Salgueiro (dir.), *Retail Planning for Resilient City, consumption and urban regeneration*, Lisbonne, Centro de Estudos Geograficos, Universidade de Lisboa, p. 63-79.
- Grimmeau J-P. & Wayens B. (2016), « Les causes de la disparition des petits commerces (1945-2015) », *Courrier hebdomadaire du CRISP*, vol. 16, p. 5-14.
- Guillemot L. (2014), « Centres historiques, commerce et mobilités. De nouvelles mobilités source de résilience ? », in J. Soumagne (dir.), *Aménagement et résilience du commerce urbain en France*, Paris, L'Harmattan, p. 41-82.
- Jacquot S. (2010), « Politiques urbaines et développement commercial, au service du renouvellement urbain ou de l'exclusivité des centres ? », in A. Gasnier (dir.), *Commerce et ville ou commerce sans la ville. Production urbaine, stratégies entrepreneuriales et politiques territoriales de développement durable*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 203-214.
- Jehin J.-B. (2002), « Les cellules commerciales inoccupées en centre-ville », in Soumagne, J. (dir.) *Commerce et espaces fragiles : essai sur la revitalisation du commerce en milieu urbain et rural. Actes du colloque d'Angers*, Créteil, CERAC (Centre européen de recherche sur les activités commerciales et l'aménagement des cadres de vie), p. 69-83.
- Lamy C. (2010), « Segmentation ou chaînage des mobilités des consommateurs ? Centres de marques et commerce de centre-ville à Roubaix », in Y. Boquet et R.-P. Desse (dir.), *Commerce et mobilités*, Dijon, Éditions Universitaires de Dijon, p. 133-148.
- Lebrun N. (2004a), « Enjeux territoriaux et évolutions récentes de l'offre commerciale dans l'agglomération de Nancy », *Mosella*, Tome XXVIII (n°1-2), p. 57-68.
- Lebrun N. (2004b), « La revitalisation du centre de Roubaix : entre centre-ville de proximité et pôle spécialisé d'agglomération », in S. Lestrade (dir.) *Commerce et requalification des territoires sensibles. Les nouvelles dynamiques commerciales en milieu urbain et rural*, Créteil, Université de Paris 12, CERAC, p. 117-128.
- Lestrade S. (2013), « Le commerce de proximité de la grande distribution en France : de nouveaux modèles de magasin pour de nouvelles relations avec la ville ? », *Annales de la recherche urbaine*, vol.118, Paris, p. 25-35.
- Madry P. (2011), « Le commerce est entré dans sa bulle », *Études Foncières*, n° 151, p. 12-17.
- Madry P. (2012), « La fin de l'urbanisme commercial », *Études foncières*, n° 160, p. 20-24.
- Madry P. (2013), « Vacance commerciale, cote d'alerte », *Études foncières*, n° 164, p. 12-17.
- Madry P. (2016), « La vacance commerciale, marqueur spatial d'une crise de régime de croissance du commerce moderne », in R.-P. Desse et S. Lestrade (dir.), *Mutations commerciales et devenir de l'espace marchand*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.

- Marcon A. (2018), *Mission prospective sur la revitalisation commerciale des villes petites et moyennes*, Paris, La documentation française, 114 p.
- Metton A. (2002), « Le rôle structurant des grandes surfaces en centre-ville : Carrefour au Centre d'Arc à Orléans », in J. Soumagne (dir.), *Commerce et espaces fragiles : essai sur la revitalisation du commerce en milieu urbain et rural. Actes du colloque d'Angers*, Créteil, CERAC, p. 85-95.
- Rallet A. (2001), « Commerce électronique et localisation urbaine des activités commerciales », *Revue économique*, vol. 52, p. 267-288.
- Razemon O. (2016), *Comment la France a tué ses villes*, Paris, Éditions Rues de l'échiquier.
- Soumagne J. (2002b), « Fragilité commerciale et fragilité spatiale », in J. Soumagne (dir.) *Commerce et espaces fragiles : essai sur la revitalisation du commerce en milieu urbain et rural. Actes du colloque d'Angers*, Créteil, CERAC, coll. 'Commerce et Société', p. 7-14.
- Soumagne J. (2014), *Aménagement et résilience du commerce urbain en France*, Paris, L'Harmattan, coll. Itinéraires géographiques.
- Talandier M. & Jousseume V. (2013), « Les équipements du quotidien en France : un facteur d'attractivité résidentielle et de développement pour les territoires ? », *Norois*, n°226, p. 7-23.
- Troin J.-F. (2004), « Vingt ans après : Tours, la ville et le commerce », in J.-P. Bondue (dir.), *Temps des courses, course du temps*, Lille, Université de Lille-1, p. 251-259.

III. Rétraction des services en France

- Association des petites villes de France (2016), *L'offre de soins dans les petites villes : Dans la difficulté, les maires innovent*, Paris, 19 p.
- Banque de France (2013), « Le réseau des caisses de la Banque de France à l'horizon 2020 », *La lettre du fiduciaire*, n°5, 2 p.
- Barbier M., Toutin G. & Lévy D. (2016), « L'accès aux services, une question de densité des territoires », *INSEE Première*, n°1579, 4 p.
- Barczak A. & Hilal M. (2017), « Quelle évolution de la présence des services publics en France ? », in T. Courcelle, Y. Fijalkow & F. Taulelle (dir.), *Services publics et territoires. Adaptations, innovations et réactions*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, collection Espaces et territoires, p. 31-65.
- Barczak A., Hilal M. & Renahy N. (2016), « Chapitre 8. L'accès aux commerces et services dans les territoires de vie du quotidien », in S. Blancard & C. Détang-Dessendre (dir.), *Campagnes contemporaines*, Versailles, Editions Quae, coll. 'Update Sciences & Technologies', p. 97-116.
- Bardet N. & Pineau J.-Y. (2011), « Vers une approche renouvelée des services en milieu rural », *Pour*, n°208, p. 95-111.
- Barral O. (2011), « La suppression des tribunaux d'instance : la fin d'une justice accessible à tous », *Pour*, n°208, p. 57-60.
- Bonneli L. et Pelletier W. (2010), « Les 'mille' démantèlements de l'Etat », in W. Pelletier et al. (dir.), *L'Etat démantelé. Enquête sur une contre-révolution silencieuse*, Paris, La Découverte.
- Cahu E. (2015), « De la réforme de la carte judiciaire ou l'instrumentalisation de critères objectifs au service d'un nouveau rapport scalaire », *Annales de géographie*, n°701, p. 5-30.
- Cahu E. (2017), *Géographie de la justice pénale en France. L'équité à l'épreuve des territoires*, Université de Rouen Normandie.
- Courcelle T., Fijalkow Y. & Taulelle F. (dir.) (2017), *Services publics et territoires. Adaptations, innovations et réactions*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, coll. Espaces et territoires.
- Couty E. (2010), « Hôpital public : le grand virage. La privatisation de la santé », *Les Tribunes de la santé*, 2010/3 (n°28), p. 39-48.

- Delas A. (2011), « L'hôpital public, un nouvel acteur territorial entre aménagement sanitaire et rivalités stratégiques », *Hérodote*, 4/2011 (n°143), p. 89-119.
- Domin J.-P. (2015), « Réformer l'hôpital comme une entreprise : les errements de trente ans de politique hospitalière : 1983-2013 », *Revue de la Régulation*, dossier « Économie politique de la santé. Un exemple exemplaire », 2015/01-06 (n°17).
- Fijalkow Y. & Taulelle F. (2012), « La Poste en milieu rural : une gestion entre rentabilité et aménagement du territoire », *Sciences de la société*, dossier spécial « Le délaissement du territoire », n°86, p. 34-49.
- France Stratégie (2017), « Dynamique de l'emploi et des métiers : quelle fracture territoriale ? », *La note d'analyse*, n°53, 12 p.
- Ginet P. (2012), « Restructurations d'espaces militaires et développement des territoires », *Revue géographique de l'Est*, vol.51 (1-2), mis en ligne le 18 janvier 2012, consulté le 30 septembre 2016.
- Guillemot L. & Soumagne J. (2007), « Temporalités et services en milieu urbain : le cas d'Angers », *Espace populations sociétés*, 2007/2-3, p. 255-272.
- Hilal M. et al. (2012), *Le maillage du territoire français en stations-service*, Paris, DATAR.
- Jean J.-P. (2008), « Le chantier ouvert des réformes de la justice », *Revue française d'administration publique*, n°125, p. 7-19.
- Jennequin H. (2012), « Politiques publiques et développement territorial en France : quid des activités tertiaires ? », in P. Bance (dir.), *L'action publique dans la crise. Vers un renouveau en France et en Europe ?*, Rouen, Publications des Universités de Rouen et du Havre.
- Khenniche S. & Xavier P. (2016), « Les perceptions du 'choc de simplification' par les acteurs impliqués dans cette démarche », *Revue française d'administration publique*, 2016/1 (n°157), p. 23-32.
- Laborie J.-P. (2012), « Les services publics dans des configurations territoriales complexes », *Sciences de la société*, dossier spécial « Le délaissement du territoire », 86, p. 146-151.
- Lafarge F. (2010), « La RGPP : objet, méthodes et redevabilité », *Revue française d'administration publique*, vol.4 (n°136), p. 755-774.
- Migeon F. D. (2010), « La méthode RGPP : 'placer le changement au cœur de l'administration' », *Revue française d'administration publique*, vol.4 (n°136), p. 985-994.
- Subra P. (2012), « Les conflits autour de la restructuration des services en zone rurale », *Sciences de la société*, 86, p. 126-133.

IV. Commerces et services dans les villes petites et moyennes : comparaisons européennes

- Abando J.C. & Calvo P.Z. (2005), « Encouraging the implication of shops in the city by means of retail associationism. The case of Bilbao », *Cuadernos de Gestión*, vol.5 (1), p. 79-87.
- Alonso-Provencio M. & Da Cunha A. (2013), « Qualification de l'espace public, commerce et urbanisme durable : notes sur le cas lausannois », *Revue Géographique de l'Est*, vol. 53/3-4 | 2013, mis en ligne le 05 juillet 2014, consulté le 2 mars 2018.
- Bernt M. & Liebmann H. (2012), « Governance im Peripherisierungskontext – Handlungsansätze der Stadtpolitik », *disP - The Planning Review*, vol. 48 (2), p. 34-43.
- Cachinho H. (2014), « Consumerscapes and the resilience assessment of urban retail systems », *Cities*, vol. 36, p. 131-144.
- Casal C. (2006), « Le commerce et les transformations urbaines récentes dans la ville de Castelo Branco », in P. Dugot et M. Pouzenc (dir.), *Commerce et développement durable, n°54 de Géodoc*, Toulouse,

- Université de Toulouse - Le Mirail (publication électronique de recherche de l'Institut Daniel Faucher), 11 p.
- Centre for Cities (2013), *Mid-sized cities : Their role in England's economy*, 19 p.
- Coca-Stefaniak J.-A. *et al.* (2009), « Town centre management models: a European perspective », *Cities*, 26, p. 74-80.
- Cummins S. *et al.* (2008), « Reducing inequalities in health and diet: findings from a study on the impacts of a food retail development », *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol.40 (2), p. 402-422.
- De Las Rivas Sanz, J. L. (2007), « Difficulties in retail planning: the General Plan of Retail in Castilla y Leo », *Ciudades*, 10, p. 109-142.
- Department for Communities and Local Government (2013), *The Future of High Streets. Progress Since the Portas Review*, London, 28 p.
- Digital High Street Advisory Board (2015) *Digital High Street 2020*, 28 p.
- Eckhart Y. (2017), « Shopping-Center in deutschen Mittelstädten und ihr Einfluss auf die Zentralitätsentwicklung », *Standort* vol. 41 (2), p. 80-87.
- European Commission (2007), *State of European Cities Report*, 227 p.
- Findlay A. & Sparks L. (2014), *The Retail Planning Knowledge Base Briefing Paper. Town Centre and High Street Reviews*, rapport de l'Institute for Retail Studies, Stirling, University of Stirling.
- Findlay A. & Sparks L. (2009), *Literature review: policies adopted to support a healthy retail sector and retail-led regeneration and the impact of retail on the regeneration of town centres and local high streets*, rapport pour le Scottish Government's Social Research.
- Hallsworth A. & Coca-Stefaniak J.A. (2018), « National high street retail and town centre policy at cross roads in England and Wales », *Cities*, vol. 79, p. 134-140.
- Hart C., Laing A. & Brookes E. (2014), « The consumer journey through the high street in the digital era », in N. Wrigley (dir.), *Evolving High Streets: Resilience and Reinvention – Perspectives from Social Science*, Southampton: University of Southampton, p. 36-39.
- Heinemann G. (2017), *Die Neuerfindung des stationären Einzelhandels. Kundenzentralität und ultimative Usability für Stadt und Handel der Zukunft*, Wiesbaden, Springer Gabler.
- Heinrich A. J. (2013), « Urban Governance im Stadtumbau ostdeutscher Mittelstädte: Governance-Muster im Stadtumbau am Beispiel der IBA-Städte Bernburg und Weissenfels », *disP - The Planning Review*, 49 (1), p. 29-43.
- Hirsch J. (2011), *Quo Vadis, Einzelhandel in Mittelstädten? Kommunale Umfrage in Mittelstädten zur Bedeutung des Handels für eine nachhaltige Stadtentwicklung*, rapport de recherche pour le Competence Center Retail Property (CCRP), Universität Regensburg, 58 p.
- Jones C., Al-Shaheen Q. et Dunse N. (2016), « Anatomy of a successful high street shopping centre », *Journal of Urban Design*, 21 (4), p. 495-511.
- Jürgens U. (2018), « 'Real' vs. 'mental' food deserts from the consumer perspective – concepts and quantitative methods applied to rural areas of Germany », *Die Erde, Journal of the Geographical Society of Berlin*, vol. 149 (1), p. 25-43.
- Korzer T. (2015), « Lernen von Shoppingzentren », *Zeitschrift für Immobilienökonomie* vol. 1 (1), p. 35-57.
- Kühn M. & Milfred U. (2015), « Mittelstädte als Periphere Zentren: Kooperation, Konkurrenz und Hierarchie in Schrumpfenden Regionen », *Raumforschung und Raumordnung*, vol. 73 (3), p. 185-202.
- Lambiri D., Faggian A. et Wrigley N., (2017), « Linked-trip effects of 'town-centre-first' era foodstore development: An assessment using difference-in-differences », *Environment and Planning B*, vol. 44 (1), p. 160-179.

- Maguire E. R., Burgoine T. & Monsivais P. (2015), « Area deprivation and the food environment over time: A repeated cross-sectional study on takeaway outlet density and supermarket presence in Norfolk, UK, 1990–2008 », *Health & Place*, 33, p. 142-147.
- Navereau B. (2010), « La proximité commerciale à l'épreuve de la ville compacte : L'exemple de Saragosse », in Y. Boquet & R.-P. Desse (dir.), *Commerce et mobilités*, Dijon, Éditions universitaires de Dijon, p. 21-32.
- Neil P. & Trevor H. (2017), *Planning for Small Town Change*, Abingdon, Routledge.
- Panagopoulos T., Guimarães M. H. & Barreira A. P. (2015), « Influences on citizens' policy preferences for shrinking cities: a case study of four Portuguese cities », *Regional Studies, Regional Science*, 2 (1), p. 140-169.
- Parham S. (2016), « Shrinking Cities and Food. Place-Making for Sustainable Renewal, Reuse and Retrofit », in W. J. V. Neill & H. Schlappa (dir.), *Future Directions for the European Shrinking City*, New York, Routledge, p. 95-113.
- Portas M. (2011), *The Portas Review: An Independent Review into the Future of Our High Streets*, London.
- Prada Trigo J. (2014a), « Declive urbano, estrategias de revitalización y redes de actores: el peso de las trayectorias locales a través de los casos de estudio de Langreo y Avilés (España) », *Revista de Geografía Norte Grande*, n°57, p. 33-51.
- Prada Trigo J. (2014b), « Local strategies and networks as keys for reversing urban shrinkage: Challenges and responses in two medium-size Spanish cities », *Norsk Geografisk Tidsskrift*, 68, p. 238-247.
- Reimers V. & Clulow V. (2009), « Retail centres: it's time to make them convenient », *International Journal of Retail & Distribution Management*, 37 (7), p. 541-562.
- Reimers V. et Clulow V. (2014), « Spatial convenience: bridging the gap between shopping malls and shopping streets », *International Journal of Retail and Distribution Management*, vol.40 (10), p.864-883.
- Rio-Fernandes J. A. (2006), « L'urbanisme commercial et la crise du commerce indépendant et du centre-ville », in P. Dugot & M. Pouzenc (dir.), *Commerce et développement durable*, Toulouse, Université de Toulouse - Le Mirail, publication électronique de recherche de l'institut Daniel Faucher (Géodoc, n°54), 10 p.
- Rio-Fernandes J. A. et al. (2007), *Les villes de Porto et Angers. Observations sur les processus de métropolisation, tertiarisation et revitalisation urbaine*, Porto, Afrontamento.
- Sanchez-Moral S., Mendez R. & Prada Trigo J. (2015), « Resurgent Cities: Local Strategies and Institutional Networks to Counteract Shrinkage in Aviles (Spain) », *European Planning Studies*, 23, p. 33-52.
- Sánchez Moral S. et al. (2009), « Dinámicas de las Ciudades de Tamaño Intermedio en el Sistema Urbano Español: Entre el Declive y la Recuperación », in F. Pillet Capdepón & M. del Carmen Cañizares Ruiz (dir.), *Geografía, territorio y paisaje: el estado de la cuestión: actas del XXI congreso de geógrafos españoles, Ciudad Real 27-29 de octubre de 2009*, p. 655-670.
- Schlappa H. (2012), *Developing Integrated Socio-Economic Urban Regeneration Strategies in Small and Medium Sized Cities - Final Report of the SURE Project*, Paris, Urbact.
- Schlappa H. & Neill W. J. V. (2013), *From crisis to choice: Re-Imagining the future in shrinking cities*, Urbact, 53 p.
- Sevtsuk A. (2014), « Location and Agglomeration : The Distribution of Retail and Food Business in Dense Urban Environments », *Journal of Planning Education and Research*, vol. 34 (4), p. 374-393.
- Singleton A. D. et al. (2016), « Measuring the spatial vulnerability of retail centres to online consumption through a framework of e-resilience », *Geoforum*, 69, p. 5-18.

- Turner J. J. *et al.* (2014), « Critical reflections on the decline of the UK high street: exploratory conceptual research into the role of the service encounter », in *Handbook of Research on Retailer–Consumer Relationship Development*, Hershey, PA: IGI Global, p. 127-151.
- Weltevreden J. & Atzema O. (2006), « Cyberspace Meets High Street: Adoption of Click-and-Mortar Strategies by Retail Outlets in City Centres », *Urban Geography*, vol.27, p. 628-650.
- Weltevreden J. W. J. (2014), « The digital challenge for the high street: insights from Europe », in N. Wrigley & E. Brookes (dir.), *Evolving High Streets: Resilience and Reinvention – Perspectives from Social Science*, Southampton: University of Southampton, p. 32-35.
- Weltevreden J. W. J. & Rietbergen T. V. (2007), « E-Shopping Versus City Centre Shopping: the Role of Perceived City Centre Attractiveness », *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 98, p. 68-85.
- Wrigley N. & Dolega L. (2011), « Resilience, fragility and adaptation: new evidence on the performance of UK high streets during global economic crisis and its policy implications », *Environment and Planning A*, vol. 43, p. 2337-2363.
- Wrigley N. & Lambiri D. (2014), *High Street Performance and Evolution. A Brief Guide to the Evidence*, Southampton, University of Southampton.
- Wrigley N., Branson J., Murdock A. & Clarke G. (2009), « Extending the Competition Commission’s findings on entry and exit of small stores in British high streets: implications for competition and planning policy », *Environment and Planning A*, vol. 41, p. 2063-2085.

V. Amérique du nord, Australie

- Balsas C. (2014), « Downtown resilience: A review of recent (re)developments in Tempe, Arizona », *Cities*, vol. 36, p. 158-169.
- Bissonnette L. *et al.* (2012), « Neighborhood and potential access to health care: the role of spatial and aspatial factors », *Health & Place*, 18, p. 841-853.
- Boerschinger O., Pansch J. & Lupini M. (2017), *Surviving the Retail Apocalypse: Charting the Future of Retail in Ramsey*, Resilient Communities Project (RCP), University of Minnesota.
- Donofrio J.M. (2008), *Downtown revitalization: consumers’ and city planners’ perceived barriers to integrating large-scale retail into the Downtown*, Master thesis, University of California Polytechnic State University, San Luis Obispo, 145 p.
- Faulk D. (2006), « The Process and Practice of Downtown Revitalization », *Review of Policy Research*, 23 (2), p. 625-645.
- Filion P. (2007), *The Urban Growth Centres Strategy in the Greater Golden Horseshoe: Lessons from downtowns, nodes, and corridors*, Toronto, http://www.neptis.org/sites/default/files/nodes_and_corridors/filion_electronic_report_2007_0528.pdf
- Filion P., Hoernig H., Bunting T. & Sands G. (2004), « The Successful Few: Healthy Downtowns of Small Metropolitan Regions », *Journal of the American Planning Association*, 70 (3), p. 328-343.
- Filion P. & Hammond K. (2008), « When Planning Fails: Downtown Malls in Mid-Size Cities », *Canadian Journal of Urban Research*, 17 (2), p. 1-27.
- Forman C., Ghose A. & Goldfarb A. (2009), « Competition Between Local and Electronic Markets: How the Benefit of Buying Online Depends on Where You Live », *Management Science*, 55 (1), p. 47-57.
- Ghosh-Dastidar M. *et al.* (2017), « Does opening a supermarket in a food desert change the food environment? », *Health & Place*, 46, p. 249-256.
- Jamal A. (2018), *An investigation into Downtown Revitalization in Mid-Sized Cities in the Growth Plan for the Greater Golden Horseshoe*, PhD thesis, University of Waterloo, 186 p.

- Katz B. & Frey P. (2017), *The reality of main street*, The Brookings Institution, 3 p.
- Isgor Z. *et al.* (2016), « Associations between retail food store exterior advertisements and community demographic and socioeconomic composition », *Health & Place*, 39, p. 43-50.
- Kelly J. *et al.* (2017), « Placemaking as an Economic Development Strategy for Small and Midsized Cities », *Urban Affairs Review*, 53 (3), p. 435-462.
- Kickert C. & Vom Hofe R. (2017), « Critical mass matters: the long-term benefit of retail agglomeration for establishment survival in downtown Detroit and The Hague », *Urban Studies*, 55 (5), p. 1033-1055.
- Larsen K. & Gilliland J. (2008), « Mapping the evolution of ‘food deserts’ in a Canadian city: supermarket accessibility in London, Ontario, 1961-2005 », *International Journal of Health Geographics*, 7 (16), URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2387138/>
- Lauder C. (2010), *Downtown Revitalization Strategies in Ontario’s Mid-sized Cities: A Web-Survey and Case Study*, Master thesis, University of Waterloo, 173 p.
- Lee, R. J. *et al.* (2017), « Relationships between the online and in-store shopping frequency of Davis, California residents », *Transportation Research Part A*, 100, p. 40-52.
- Lobaugh K. *et al.* (2018), *The Great Retail bifurcation. Why the retail “apocalypse” is really a renaissance*, Deloitte insights, rapport disponible en ligne.
- Lord S. *et Després C.* (2011), « Vieillir en banlieue nord-américaine. Le rapport à la ville des personnes âgées », *Gérontologie et société* 2011/1, vol. 34 (n°136), p. 189-204.
- McClintock N., 2018b, « Cultivating (a) sustainability capital: Urban agriculture, eco-gentrification, and the uneven valorization of social reproduction », *Annals of the American Association of Geographers*, n°108 (2), p. 579-590.
- McGreevy M. & Wilson L. (2016), « The civic and neighbourhood commons as complex systems: the economic vitality of the centre », *Planning Theory* 16 (2), p. 169-185.
- Meyer S. P. (2012), « Comparing spatial accessibility to conventional medicine in Ontario, Canada », *Health & Place*, 18, p. 305-314.
- Paddeu (2016), « D’un mouvement à l’autre : des luttes contestataires de justice environnementale aux pratiques alternatives de justice alimentaire ? », *Justice spatiale/Spatial Justice* n°9, en ligne.
- Parker B. & Weber R. (2013), « Second-hand spaces: restructuring retail geographies in an era of E-commerce », *Urban Geography*, 34 (8), p. 1096-1118.
- Polèse M. & Shearmur R. (2006) « Growth and location of economic activity: The spatial dynamics of industries in Canada 1971–2001 », *Growth and Change*, vol. 37 (3), p. 362-395.
- Popper D. & Popper F. (2017), « American Shrinking Cities May Not Need to Grow », *Metropolitiques*, 25 April 2017, URL: <http://www.metropolitiques.eu/American-Shrinking-Cities- May-Not.html>.
- Rao F. & Summers R. J. (2016) « Planning for retail resilience: Comparing Edmonton and Portland », *Cities*, 58, p. 97-106.
- Reimers V. & Clulow V. (2004), « Retail concentration: a comparison of spatial convenience in shopping trips and shopping centres », *Journal of Retailing and Consumer Services*, vol. 11, p. 207-221.
- Robertson K. (1999), « Can Small-City Downtowns Remain Viable? », *Journal of the American Planning Association*, 65 (3), p. 270-283.
- Sevtsuk A. (2014), « Location and Agglomeration: The Distribution of Retail and Food Businesses in Dense Urban Environments », *Journal of Planning Education and Research*, 34 (4), p. 374-393.
- Smiley M. J. *et al.* (2010), « A spatial analysis of health-related resources in three diverse metropolitan areas », *Health & Place*, 16 (5), p. 885-892.
- Strom E. & Kerstein R. (2015), « The homegrown downtown: Redevelopment in Asheville, North Carolina », *Urban Affairs Review* 53 (3), p. 495-521.

- Taber D. R. *et al.* (2016), « Cross-sector analysis of socioeconomic, racial/ethnic, and urban/rural disparities in food policy enactment in the United States », *Health & Place*, 42, p. 47-53.
- Talen E. & Jeong H. (2018), « Does the classic American main street still exist? An exploratory look », *Journal of Urban Design* 0:0, p. 1-21.
- Talmage C.A. & Frederick C. (2018), « Quality of Life, Multimodality, and the Demise of the Autocentric Metropolis: A Multivariate Analysis of 148 Mid-Size U.S. Cities », *Social Indicators Research*.
- Walker P. L. (2009), « Top 10 Myths of Downtown Planning », *Planning*, 75 (6), p. 38-40.
- Walker R. E., Keane C. R. & Burke J. G. (2010), « Disparities and access to healthy food in the United States: A review of food deserts literature », *Health & Place*, 16, p. 876-884.
- Wang H., Qiu F. & Swallow B. (2014), « Can community gardens and farmers' markets relieve food desert problems? A study of Edmonton, Canada », *Applied Geography* 55, p.127-137.

VI. Japan

- Abe H. 阿部 宏史, Taniguchi M. 谷口 守 & Nakazawa T. 中川 拓哉 (2001), « Chihōken no shichōson ni okeru kourigyōshūseki no dōtai to kaimonokōdō no henka » 地方圏の市町村における小売業集積の動態と買い物行動の変化 [Dynamiques de concentration du commerce de détail et changements des mobilités pour achat], *Proceedings of Japan Society of Regional Science*, 32 (1), p. 155-171.
- Akashi T. 明石 達生 (2011), « Tenpō no ricchi to shūyakukata toshi kōzōka » 店舗の立地と集約型都市構造化 (Location of Retail Stores in terms of making Compact City), *Toshi keikaku 都市計画論文集 [City planning review]*, 60 (6), p. 26-29.
- Amemiya M. 雨宮 護 *et al.* (2012), « Toshi jūmin ni yoru nōsakubutsu saibaikatsudō no jisshi to shokuseikatsu no shitsu to no kanren: toshikinkō no fūdo dezāto mondaikaiketsu he no 'nō' kara no kōken no kanōsei » 都市住民による農作物栽培活動の実施と食生活の質との関連: 都市近郊のフードデザート問題解決への「農」からの貢献の可能性 [Relationship between agricultural activities and daily diets of urban residents: Role of agricultural activities in solving the 'food desert' problem in suburban areas], *Toshi keikaku ronbunshū 都市計画論文集 [Journal of the Planning Institute of Japan]*, 47 (3), p. 229-234.
- Arata M. 新雅史 (2012), *Shōtengai ha naze horobiru no ka* [Pourquoi nos rues commerçantes disparaissent-elles ?], Tokyo, Kōbunsha shinsho.
- Asano J. 浅野 純一郎 & Nakade B. 中出 文平 (2007), « Chihō toshi kōgai ni keiseisareta shōgyō shūsekichi no seijuku keika to suitai ni kansuru jittai to kadai: Nagano-ken ni okeru jirei bunseki kara » 地方都市郊外に形成された商業集積地の成熟経過と衰退に関する実態と課題: 長野県における事例分析から [A study on actual conditions of growth process and problems of the decline of suburban roadside retail areas in local cities: from case studies in Nagano prefectural area], *Nihon kenchiku gakkai keikakukei ronbunshū 日本建築学会計画系論文集 [Journal of Architecture and Planning]*, 72, p. 105-112.
- Aveline N. (2003), *La ville et le rail au Japon : l'expansion des groupes ferroviaires privés à Tôkyô et Ôsaka*, Paris, CNRS éditions.
- Aveline-Dubach N. (2008), *Immobilier. L'Asie, la bulle et la mondialisation*, Paris, CNRS éditions.
- Buhnik S. (2017), « Contre le déclin, la ville compacte. Retour sur quinze années de "recentralisation urbaine" au Japon », *Métropolitiques*, 2 avril 2017, URL : <https://www.metropolitiques.eu/Contre-le-declin-la-ville-compacte.html>

- Ding Y. 丁育華, Kondo A. 近藤光男 & Watanabe K. 渡辺公次郎 (2009), « Chihō toshi ni okeru shōhisha no kaimonoishiki to kōdō no bunseki » 地方都市における消費者の買物意識と行動の分析 [Analysis of consumer's shopping consciousness and behaviors in local urban area], *Architectural Institute of Japan, Journal of architecture and planning*, 636, p. 417-422.
- Fujigaki Y. 藤垣洋平, Takami K. 高見淳史, Ōmori N. 大森宣暁 & Harata N. 原田昇 (2012), « Sōgeibusu tono daitaisei ni chakumokushita shōgyōshisetsu kyōryokugata rosenbasu no seiritsukanōsei ni kansuru bunseki » 送迎バスとの代替性に着目した商業施設協力型路線バスの成立可能性に関する分析 [Analysis on the Feasibility of a Shopping Center Cooperative Bus Service, Based on Substitutability between Fixed-Route Bus and Courtesy Bus – A Case Study in Misato City], *Toshi keikaku ronbunshū 都市計画論文集 [Journal of the City Planning Institute of Japan]*, 47 (3), p. 337-342.
- Furusawa Y. 古沢由紀子 (2011), « Imakoso motomerareru 'kaimono shien' » 今こそ求められる「買い物支援」 [Seeking ways to support people without access to supermarkets], *Toshi keikaku 都市計画論文集 [City planning review]*, 60 (6), p. 4-8.
- Hashimoto S. 橋本成仁 (2011), « Chiiki no mobiriti kakuho to kaimononanmin » 地域のモビリティ確保と買い物難民 [Mobility Policy for People Living in the Lurch], *Toshi keikaku 都市計画論文集 [City planning review]*, 60 (6), p. 16-19.
- Hidetoshi M. 三浦英俊 & Koto H. 古藤浩 (2010), « Messhu dēta wo mochiita jinkō genshōchiiki ni okeru kaimono kyori no bunseki – Yamagataken ni okeru shokuryōhinten wo jirei toshite » メッシュデータを用いた人口減少地域における買い物距離の分析-山形県における食料品店を事例として [Distance to grocery stores in depopulating regions based on mesh data: a case study in Yamagata Prefecture], *Toshi keikaku ronbunshū 都市計画論文集 [Journal of the Planning Institute of Japan]*, 45 (3), p. 643-648.
- Hirai H. 平井寛 et Minami M. 南正昭 (2013), « Shokuryōhin to kaimono fubensha no bunpu no henka » 食料品店と買い物不便者の分布の変化 [Distribution Change in Grocery Store and People with the Disadvantage of Shopping in Morioka City], *Journal of the City Planning Institute of Japan* 48 (3), p. 969-974.
- Ishihara T. 石原武政 (2011a), « Chiiki shōgyō seisaku no keifu » 地域商業政策の系譜 (Public policy focused on community retailing in Japan), *商学論究 (関西学院大学商学研究会) [Shōgakuronkyū, bulletin de la société des études sur le commerce de l'Université Kwansei Gakuin]*, 58 (2), p. 55-89.
- Ishihara T. 石原武政 (2011b), « Kourigyō kara mita kaimono nanmin » 小売業から見た買い物難民 (Can Retailers Contribute to the Consumers with Limited Mobility?), *Toshi keikaku ronbun 都市計画論文集 [City Planning Review]*, 60 (6), p. 46-49.
- Ishikawa N. & Fukushige M. (2015), « Dissatisfaction with Dwelling Environments in an Aging Society: an Empirical Analysis of the Kanto Area in Japan », *Review of Urban & Regional Development Studies*, 27, p. 149-176.
- Iwama N. 岩間伸之 (dir.) (2011), *Fūdo dezāto mondai – Muen shakai ga umu 'shoku no sabaku' フードデザート問題—無縁社会が生む「食の砂漠」* [Déserts alimentaires. Une conséquence du manque de liens sociaux], Tokyo, 農林統計協会 Nōrin tōkei kyōkai.
- Iwama N. 岩間伸之 (dir.) (2017), *Toshi no fūdodezāto mondai - sosharu kapitāru no teikai ga manuku machinaka no 'shoku no sabaku' 都市のフードデザート問題—ソーシャル・キャピタルの低下が招く街なかの「食の砂漠」* [Le problème des food deserts en ville. Des 'déserts alimentaire' provoqués par une détérioration du capital social], Tokyo, 農林統計協会 Nōrin tōkei kyōkai.
- Kudo K. et al. (2012), « Suggestion for Continuous Cooperation Derived from Cases of Services Supporting People with Limited Access to Shopping Facilities », *NRI Papers*, n° 170.
- Lottanti von Mandach S. (2010), « The impact of the revision of the Large-Scale Retail Store Law on the Japanese distribution system », Thesis presented to the Faculty of Arts of the University of Zurich.

MAFF (Ministère de l'Agriculture, de la sylviculture et de la pêche ou Nōrinsuisanshō) (2017), *Shokuryōhin akusesu (kaimono jakusha nado) mondai no genjō ni tsuite* 食料品アクセス (買い物弱者等) 問題の現状について [État actuel des problèmes d'accès aux produits alimentaires au Japon], rapport annuel.

MLIT (Ministère du Territoire, des Infrastructures, des Transports et du Tourisme ou Kokudō kōtsūshō) (2015), « Chapter 1. Development and Innovation in Japan », *White Paper on Land, Infrastructure, Transport and Tourism in Japan*.

MLIT (Ministère du Territoire, des Infrastructures, des Transports et du Tourisme ou Kokudō kōtsūshō) (2015), « Chapter 4. Promoting Regional Revitalization », *White Paper on Land, Infrastructure, Transport and Tourism in Japan*.

Mori T. 森隆行 (2013), « Nihon ni okeru kaimono nanmin mondai to sapuraichēn » 日本における買い物難民問題とサプライチェーン (The study about Japanese Food Desert Issues and Supply Chain), *Ryūtsūgakakudaigakuronshū* 流通科学大学論集 [Journal of the University of Marketing and Distribution Sciences], 26(1), p.103-116.

Murakami M. 村上 稔 (2017), « Idō supā no genba kara mietekitakoto - shijō kyōsō wo norikoeru shōronri wo » 移動スーパーの現場から見えてきたこと——市場競争を乗り越える商倫理を [Choses vues sur les lieux de passage des supermarchés mobiles - Des logiques commerciales dépassant la concurrence marchande], *Toshi mondai* 都市問題 [Questions urbaines], 108 (6), p. 40-46.

Murayama H. 村山 洋史 (2011), « Kōrei shakai to kaimono nanmin: kōreisha no tojikomori kenkyū kara no shisa » 高齢社会と買い物難民: 高齢者の閉じこもり研究からの示唆 (Aging Society and food deserts issue: implications from the studies on the elderly homebound), *Toshi keikaku* 都市計画論文集 [City planning review], 60 (6), p. 12-15.

Musha T. (2006), « Matsubarashi ni okeru chūshin shigaichi saikaihatsu no mekanizumu: tochi kukaku seiri jigyo o meguru seido, toshiseiji, shōtenkeieisha no senryaku » 松本市における中心市街地再開発のメカニズム: 土地区画整理事業をめぐる制度・都市政治・商店経営者の戦略 (Redevelopment of the Central Area of Matsumoto City: From the Perspective of Institutions, Urban Politics, and Small Retailers' Strategy), *Nihon chiri gakkai* 日本地理学会 *Geographical review of Japan* 79 (1), p. 1-25.

Sakamoto K. et Yokohari M. (2016), “Chihō chūkakatoshi ni okeru akiya, kūkanchi no hassei dōtai – Tochigi-ken utsunomiya-shi no chūshin shigaichi shūhen no jūtakuchi wo taishō ni” (Dynamic characteristics of emerging vacant houses and abandoned lands in residential neighbourhoods – a case study in the residential neighbourhoods of Utsunomiya, Tochigi), *Journal of the City Planning Institute of Japan* 51/3, p.854-869 [abstract en anglais].

Shiraishi K., Tomino K. & Yahagi H. (2017), « North Kyoto's response to Japan's Shrinking Population », in C. Martinez, T. Weyman et J. van Dijks (dir.), *Demographic Transition, Labour Markets and Regional Resilience*, Springer, Advances in Spatial Science, p. 131-153.

Sugita S. 杉田 聡 (2008), *Kaimono nanmin. Mō hitotsu no kōreisha mondai* 買物難民 もうひとつの高齢者問題 [Sinistrés du shopping. Un problème de plus rencontré par les personnes âgées], Tokyo, Ootsuki shoten.

Sugita S. 杉田 聡 (2013), *Kaimono nanmin wo nakuse ! Kieru shōtengai, koritsu suru kōreisha* 買い物難民をなくせ! 消える商店街、孤立する高齢者 [Mettons fin aux sinistrés du shopping! Rues commerçantes qui s'éteignent, personnes âgées isolées], Tokyo, 中央公論新社 Chūō Kōron shinsha.

Takamura G. (2009), « Chapitre 9. Japon : Participation des habitants...au service public », in J. Tournon (dir.), *La République antiparticipative. Les obstacles à la participation des citoyens à la démocratie locale*, Paris, L'Harmattan.

Terasaka A. (2004), « Recent trends in central shopping areas of Japanese major cities », in S. Lestrade (dir.), *Commerce et requalification des territoires sensibles. Les nouvelles dynamiques commerciales en milieu urbain et rural*, Créteil, Université de Paris 12, CERAC, p. 65-74.

- Trifu Y. (2013), « Prefectural Governors and Populism in Japan (1990s-2010s) », *Acta Asiatica Varsoviensia*, n°26, p.61-83.
- Tsujii K. 辻井啓作 (2013), なぜ繁栄している商店街は1%しかないのか [Pourquoi n'y a-t-il plus qu'un pourcent des rues commerçantes dynamiques qui prospèrent ?], Tokyo, CCC Media House.
- Ubaura M. 姥浦 道生 & Akita N. 秋田 典子 (2011) « Kaimono nanmin to toshikeikaku » 買い物難民と都市計画 (People in the Food Deserts and City Planning), *Toshi keikaku 都市計画論文集 [City planning review]*, 60 (6), p. 20-25.
- Yakushiji T. 薬師寺 哲郎 *et al.* (2015), *Chōkōrei shakai ni okeru shokuryōhin akusesu mondai - kaimono nanmin, kaimonopakusha, fūdodezāto mondai no kaiketsu ni mukete* 超高齢社会における食料品アクセス問題 –買い物難民, 買い物弱者, フードデザート問題の解決に向けて [Problèmes d'accès aux ressources alimentaires dans une société ultra-âgée. Pour une résolution des problèmes causés par la montée du nombre de déserts alimentaires et de résidents à faible mobilité d'achat], Tokyo, ハーベスト社 [Harvest editions].
- Yakushiji, T. 薬師寺 哲郎 (2017), « Shokuryōhin akusesu mondai no genjō to kaiketsu no torikumi » 食料品アクセス問題の現状と解決への取り組み [État des lieux des déserts alimentaires au Japon et mesures prises pour y remédier], *Toshi mondai 都市問題 [Questions urbaines]*, 108 (6), p. 21-26.
- Yakushiji T. 薬師寺 哲郎 & Takahashi K. 高橋 克也 (2013) « Shokuryōhin no kaimono ni okeru fuben ya kurō to sono kaizen ni mukete no jūmin no ikō: daitoshikōgaidanchi, chihōtoshi, nōsanson ishikichōsa kara » 食料品の買い物における不便や苦勞とその改善に向けての住民の意向：大都市郊外団地、地方都市、農山村における意識調査から [Food Shopping Inconveniences and Problems and Local Residents' Approaches to Resolving Them: An Analysis of Residents' Consciousness in a Suburban Housing Complex in a Big City, a Small City Center, and a Farming Village], *Nōson seikatsu kenkyū 農村生活研究 [Journal of the Rural Life Society of Japan]*, 56 (2), p. 14-24.
- Yakushiji T. 薬師寺 哲郎, Takahashi K. 高橋 克也 & Tanaka K. 田中 耕市 (2013) « jūmin ishiki kara mita shokuryōhin akusesu mondai – shokuryōhin no kaimono ni okeru fubensha ya kurō no yōhin » 住民意識からみた食料品アクセス問題 -食料品の買い物における不便や苦勞の要因 [Difficulties in Accessing Food from Local Residents' Viewpoint: Factors of Inconvenience and Laboriousness Involved in Shopping for Food], *JRE, The Agricultural Economics Society of Japan*, 85 (2), p. 45-60.
- Yamashita Y. 山下祐介 (2012), *Genkai shuraku no shinjitsu. Kaso no mura ha kieru ka?* 限界集落の真実 過疎の村は消えるか ? [La vérité sur les hameaux isolés. Les villages en dépeuplement vont-ils disparaître ?], Tokyo, Chikuma shinsho.
- Yokohari M. 横張 真 (2011) « fūdo dezāto to toshi no “nō” » フードデザートと都市の「農」 (Urban agro-activities as solutions for food deserts in Japanese cities), *Toshi keikaku 都市計画論文集 [City planning review]*, 60 (6), p. 34-37.
- Yokomichi K. (2007), « The development of municipal mergers in Japan », *Up-to-date Documents on Local Autonomy in Japan n°1*, rapport commandé par le Council of Local Authorities for International Relations (CLAIR), en coopération avec le National Graduate Institute for Policy Studies (GRIPS), Tokyo, 23 p.

Table des figures

Figure 1. Les littératures sur le déclin et la décroissance urbaine : une production stimulée après des phases de néolibéralisation de l’action publique locale. La datation de l’essor des études sur la décroissance en Allemagne s’appuie sur les recherches d’H. Roth (2016).	16
Figure 2. Villes moyennes et intermédiaires : seuils statistiques comparés en France, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, Etats-Unis et Japon.	20
Figure 3 : Images de la vie en ville moyenne. De gauche à droite et de haut en bas : Boston, Nüremberg, Saiki, Overland Park. La cinquième image a été prise à Takayama, une ville de 90 000 habitants dans les Alpes japonaises, très fréquentée : c’est la première occurrence d’une consultation du moteur Google à partir des termes <i>town</i> et <i>Japan</i> . Ce type de rue incarne l’identité de la ville japonaise auprès des visiteurs étrangers et japonais eux-mêmes.	27
Figure 4. Classification de la surreprésentation moyenne d’emploi dans les villes européennes de moins de 50 000 habitants, sur la base de quotients de localisation. Source : ESPON, 2013.	32
Figure 5. Le Regency Square Mall à Richmond, capitale de la Virginie (223 000 habitants en 2016). Cette photo accompagne un article récent de Business Insider sur le « retail apocalypse ». Source.	38
Figure 6. Un shopping mall Aeon à Himeji (ville située à l’ouest de Kōbe). Source : Wiki commons.	43
Figure 7. L’évolution des revenus aux États-Unis, en trois classes (Lobaugh et al. 2018). Les high-income revenues comprennent ici 20% des ménages américains les plus riches.	44
Figure 8. Distribution spatiale des dépenses en courses des Britanniques. Portas, 2011.	46
Figure 9. Les destinées divergentes des rues commerçantes au Japon. A gauche, une shōtengai à Wakayama-shi, le chef-lieu du département de Wakayama à 65 km au sud d’Ōsaka ; à droite, la shōtengai de Tenjinbashi au cœur d’Ōsaka, entre la gare <i>shinkansen</i> de Shin-ōsaka au nord et le quartier des affaires d’Umeda au sud.	50
Figure 10. L’appétence des gérants japonais de magasins indépendants pour des innovations marketing, en fonction de l’âge. METI, 2017.	53
Figure 11. L’évolution de l’auto-partage au Japon : nombre de véhicules mis en service et nombre d’abonnés. Ministry of Land, Infrastructures, Transport and Tourism, White paper 2016.	59
Figure 12. Évolution du nombre de ménages d’une seule personne et du nombre de <i>convenience stores</i> en activité au Japon de 1990 à 2010. MLIT, 2016.	61
Figure 13. Part des usagers réguliers d’application par groupes d’âge au Japon, estimations obtenues sur questionnaire auprès d’un échantillon de 2 000 résidents japonais. MLIT 2016.	65
Figure 14. L’évolution des achats « basiques » de la population des États-Unis, 2007-2016. Source : Deloitte 2018.	67
Figure 15 : Suggestions du <i>Nomura Research Institute</i> pour améliorer les <i>business models</i> coopératifs dans les villes japonaises en décroissance. Kudo <i>et al.</i> 2012, retraité par S. Buhnik 2015.	69
Figure 16. Schéma d’une banque de maisons vides au Japon. Site de la mairie de Kawachinagano, 2015.	70
Figure 17. Le plan de la ville compacte de Toyama, donné en exemple dans le manuel de bonnes pratiques du Ministère du Territoire, des Infrastructures, des Transport et du Tourisme. En-dessous, une photo du centre-ville de Toyama (source : https://www.projectdesign.jp/201508/born-from-smartcity/002337.php).	82

Table des graphiques

Graphique 1. Nombre des références sélectionnées, par pays et par année.	11
---	----

Graphique 2. Le nombre de villes moyennes par rang de taille, identifiées par le site Metro Ideas (https://metroideas.org/blog/get-to-know-americas-midsized-cities/).....	22
Graphique 3. Évolution comparée des établissements, des emplois et des surfaces de vente des commerces en Auvergne selon les différents niveaux urbains. Source : M. Chaze (2017). Ces chiffres sont concordants avec ceux du rapport de l'IGF de 2016 sur la dévitalisation commerciale des villes moyennes : les grandes enseignes n'y détiennent qu'environ 5% des établissements mais plus des deux tiers du chiffre d'affaires.	41
Graphique 4. Nombre total de commerces indépendants au Japon, 1962-2004, d'après Lottanti von Mandach (2010).	42
Graphique 5. L'évolution nationale du taux de vacance moyen dans les rues commerçantes couvertes japonaises. METI, 2016. Le régime de gestion de ces shôtengai mêle en général des associations de marchands et des représentants municipaux, et elles sont classées en fonction de leur aire de chalandise.	47
Graphique 6. Les dépenses en e-commerce au Royaume-Uni, 1997-2015. M. Portas (2011).....	64

Table des tableaux

Tableau 1. Nombre total des références sélectionnées, par pays et par type. Ce recensement ne tient pas compte des articles de presse (quotidiens, hebdomadaires, mensuels) consultés.....	11
Tableau 2. Mise en forme des équivalences linguistiques	13
Tableau 3. Quatre principales configurations du vieillissement des territoires.	29
Tableau 4. Chiffres clés du commerce de détail dans plusieurs pays européens. IGF, 2016.	38