

CAHIER DE RECHERCHE

L'ÉVOLUTION DE LA GEOGRAPHIE DU COMMERCE DE DETAIL

UNE APPROCHE PAR LES DECLARATIONS
ANNUELLES DE DONNEES SOCIALES

Gilles CAPON

Avec la participation de
Adeline MICHARD
Patrick DUCHEN

■ DÉCEMBRE 2011





L'ÉVOLUTION DE LA GÉOGRAPHIE DU COMMERCE DE DETAIL

UNE APPROCHE PAR LES DÉCLARATIONS ANNUELLES DE DONNÉES SOCIALES

Gilles CAPON
Patrick DUCHEN
avec la participation d'Adeline MICHARD

CAHIER DE RECHERCHE N° 285

DÉCEMBRE 2011

Département « Dynamique des marchés »

dirigé par Patrick DUCHEN

Cette recherche a bénéficié d'un financement au titre de la subvention recherche attribuée au CRÉDOC.

SOMMAIRE

SYNTHÈSE.....	II
INTRODUCTION	1
1 PRÉSENTATION DES DONNÉES.....	2
1.1 Les données des Déclarations Annuelles de Données Sociales	2
1.2 Le champ de l'étude.....	3
1.3 La géographie	5
1.4 La population	10
2 OBSERVATIONS GÉNÉRALES.....	12
2.1 Étude générale.....	12
2.2 Étude par secteur	14
3 AU SEIN DES AIRES URBAINES : UN COMMERCE DE ZONES URBAINES AVANT TOUT	18
3.1 Polarisation de l'appareil commercial dans les zones urbaines	18
3.2 Un commerce de centre-ville ? L'exemple de Lille	26
4 LE COMMERCE SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE : 2005, ANNÉE DE LA RUPTURE ?	42
4.1 État des lieux.....	42
4.2 Évolutions des zones se trouvant hors aires urbaines	43
4.3 Évolutions à l'intérieur des aires urbaines	45
4.4 Analyse détaillée par type de zones sur le territoire	49
4.5 Zones récemment intégrées : des développements très différents selon l'intégration à un pôle ou à une aire urbaine	52
4.6 Analyse sectorielle des évolutions par zone.....	54
5 VERS UN RÉÉQUILIBRAGE DES AIRES URBAINES ?.....	60
5.1 Emploi dans les aires urbaines	60
5.2 Polarisation à l'intérieur des aires urbaines : pôles commerciaux régionaux et locaux.....	63
CONCLUSION.....	66
BIBLIOGRAPHIE	69
ANNEXES	70
Regroupement des secteurs d'activité (en NAF 2008).....	70
Liste des communes de l'unité urbaine de Lille	72
TABLE DES ILLUSTRATIONS	74

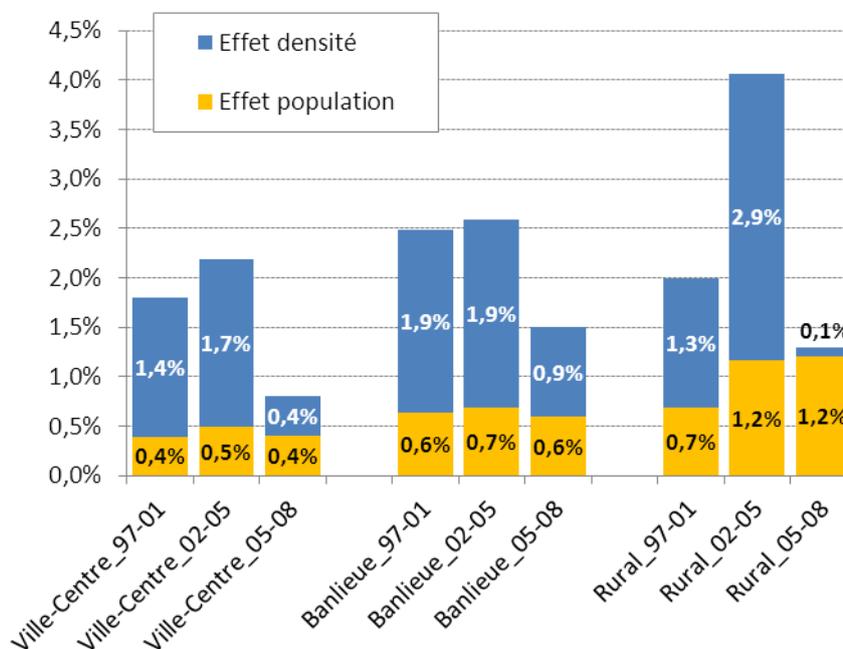
SYNTHÈSE

Les analyses menées au cours de ce travail révèlent les modifications de la géographie du commerce de détail au cours de la période 2002-2008. Même si 2005 semble bien constituer une année charnière, l'appareil productif commercial demeure réparti en France avant tout dans les zones les plus peuplées. Si certaines zones (comme les banlieues) maintiennent, relativement aux autres zones, une dynamique de croissance du tissu commercial, on assiste globalement, depuis 2005, à un net ralentissement de celle-ci.

- **AIRES URBAINES : RATTRAPAGE DE LA BANLIEUE ET DES ZONES RURALES AU DÉTRIMENT DE LA VILLE-CENTRE**

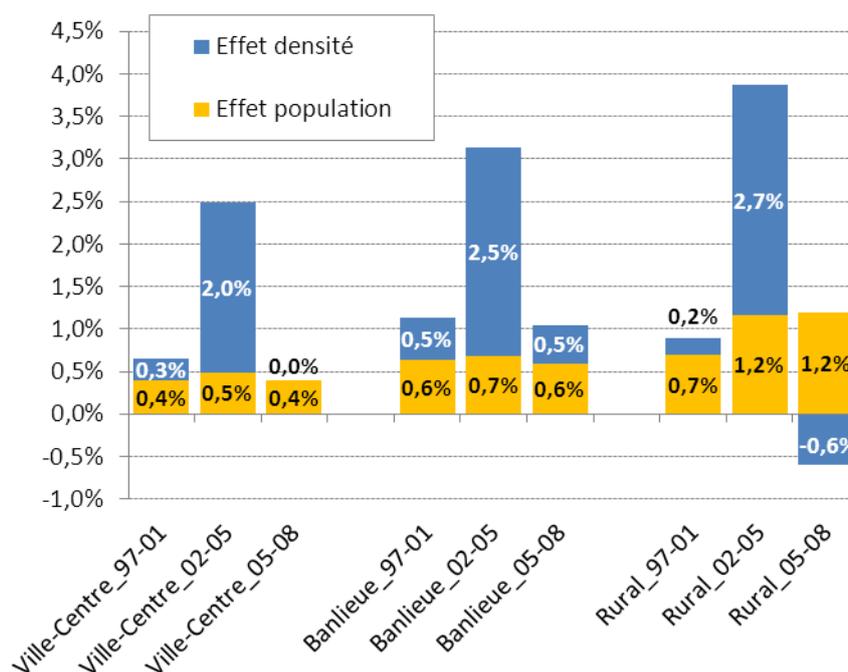
Sur l'ensemble de la période 2002-2008, les évolutions les plus fortes de l'appareil commercial ont concerné la banlieue – tant en « quantité » (progression des effectifs et du nombre d'établissements) qu'en densité – et le « hors unités urbaines ». La ville-centre quant à elle, a certes vu le commerce progresser, mais moins rapidement que la banlieue ou les zones rurales, et avec une densification en faible progression (environ 1% par an en moyenne sur la période 2002-2008, tant en effectifs qu'en établissements).

Effet population et densification pour le développement du commerce, par période et par zone, en effectifs salariés



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Effet population et densification pour le développement du commerce, par période et par zone, en nombre d'établissements



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

- **NET RALENTISSEMENT DE LA DYNAMIQUE COMMERCIALE À PARTIR DE 2005**

Cependant, en décomposant la période 2002-2008, le rythme de développement du commerce ralentit au cours de la seconde partie (période 2005-2008), et ce pour l'ensemble des zones.

À partir de 2005, cette faible progression est désormais avant tout induite par l'augmentation de la population, avec un effet de densification fortement réduit en zone urbaine (phénomène constaté en banlieue et encore accentué en ville-centre), voire nul (en effectifs) et même négatif (en établissements) en zone rurale. On note que dans cette dernière zone – où la densité commerciale est deux fois inférieure en établissements et 4,5 fois en effectifs à celle de la banlieue – c'est désormais exclusivement l'effet population qui permet au commerce de se développer, le nombre d'établissements par habitant diminuant même de 0,6% par an sur la période 2005-2008.

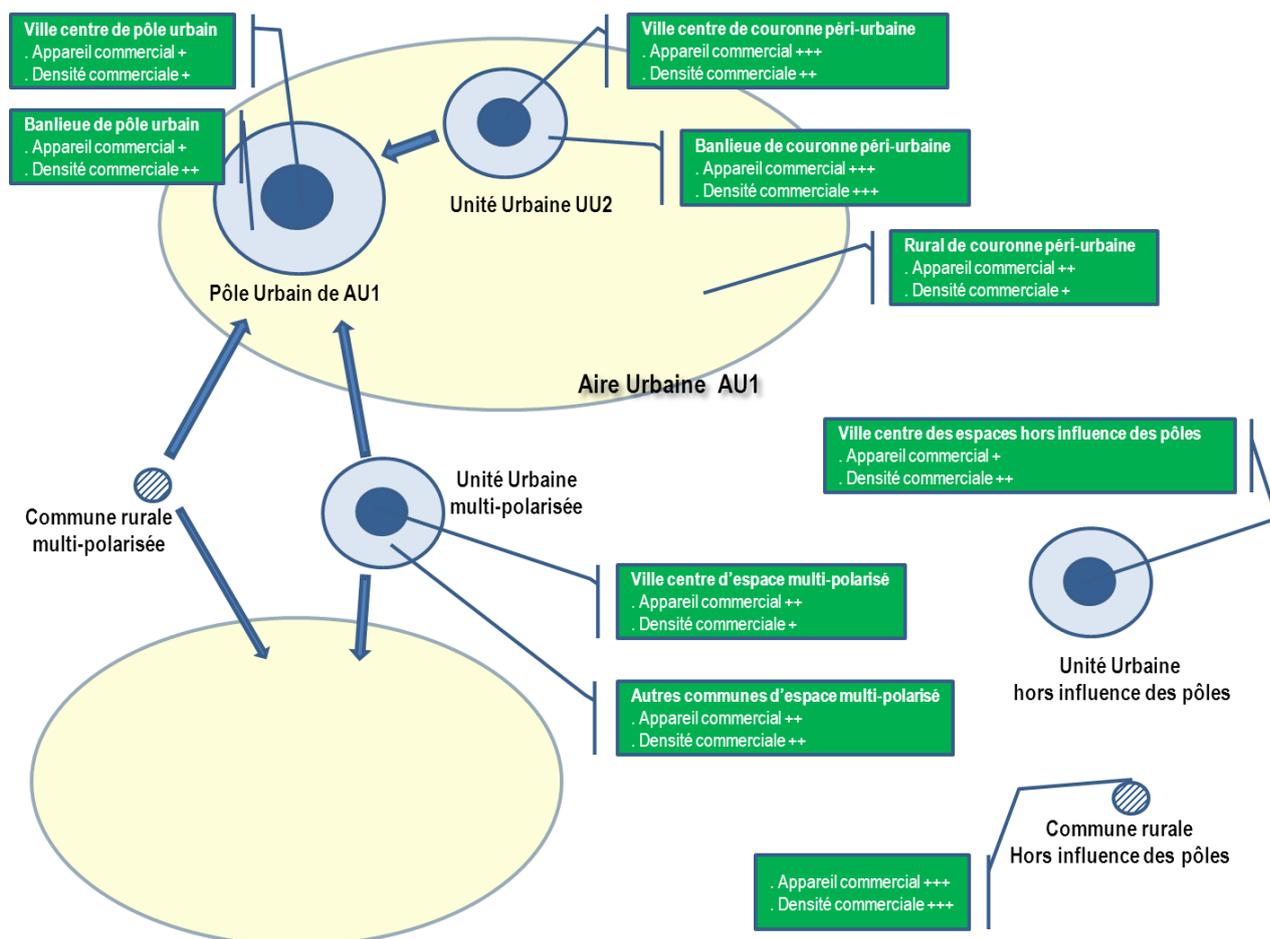
- **VISION GLOBALE AU NIVEAU DU TERRITOIRE FRANÇAIS**

Pour la période 2002-2008, à ce niveau d'analyse élargi à l'Hexagone, la densité commerciale a augmenté dans toutes les zones, le commerce progressant toujours plus rapidement que la population. Par ailleurs, on retrouve en grande partie, au niveau de l'ensemble du territoire, les phénomènes se produisant dans l'aire urbaine, à savoir une certaine saturation des villes-centres de pôle urbain et des effets de rattrapage de l'appareil productif en banlieue, mais également dans les villes-centres de la couronne périurbaine.

Là encore, l'année 2005 marque une rupture très nette dans le développement du commerce. En effet, même si l'ensemble des zones voient le commerce se développer encore, quoique très

modérément, la croissance de la densité commerciale de chacune se réduit très nettement, voire s'annule ou même s'érode pour certaines zones des espaces ruraux.

Comparaison intra-zones du développement commercial et de l'évolution de la densité sur la période 2002-2008



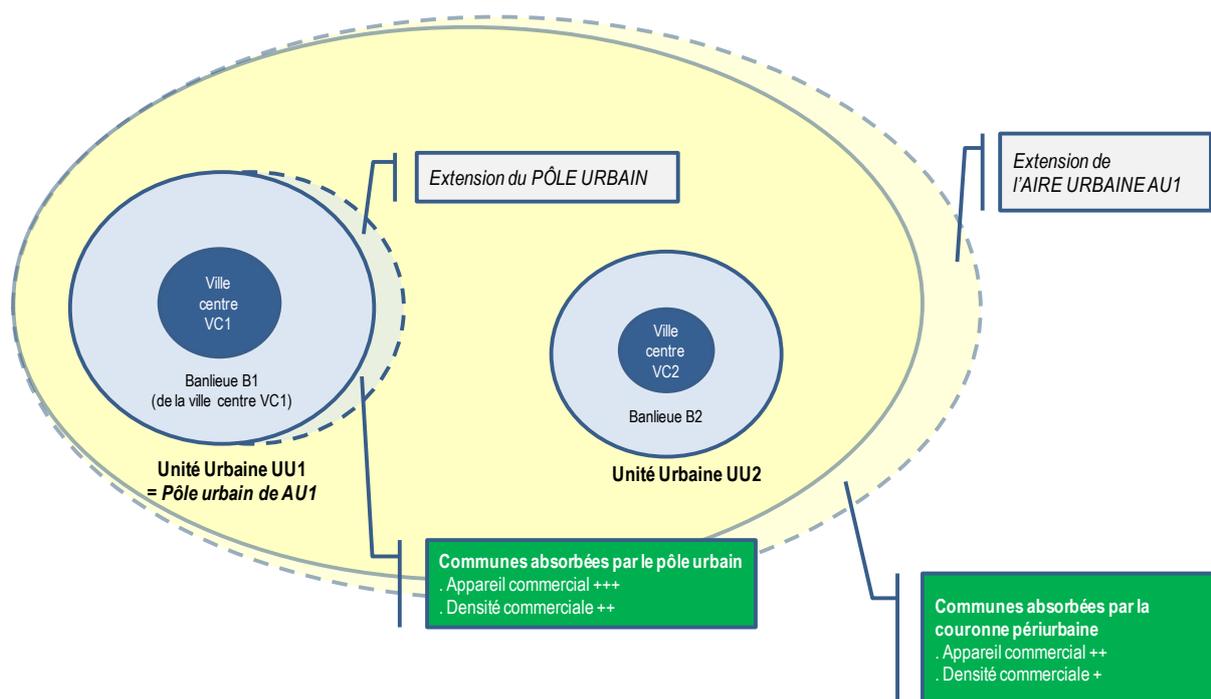
Guide de lecture : le nombre de croix fournit le niveau de la croissance annuelle moyenne 2002-2008, pour l'appareil commercial et la densité commerciale
 + = 0 à 1% / ++ = 1 à 1,5 % / +++ = > 1,5 %

Au sein de l'aire urbaine, la dynamique de croissance concerne avant tout la couronne périurbaine (de densité commerciale deux fois moindre que celle du pôle), celle du pôle étant bridée par un effet de « saturation » de la ville-centre. Notons que ceci est d'autant plus vrai que les aires urbaines sont importantes. À l'inverse, ce sont surtout les unités urbaines (notamment la banlieue) qui tirent la croissance de l'appareil commercial en couronne périurbaine.

- **ÉTALEMENT URBAIN : RATTRAPAGE À PROXIMITÉ DES PÔLES, ATONIE EN PÉRIPHÉRIE DE LA COURONNE PÉRIURBAINE**

Considérant l'étalement urbain, il apparait des différences importantes selon les zones en extension analysées.

Développement commercial dans les zones récemment intégrées dans les aires urbaines, sur la période 2002-2008

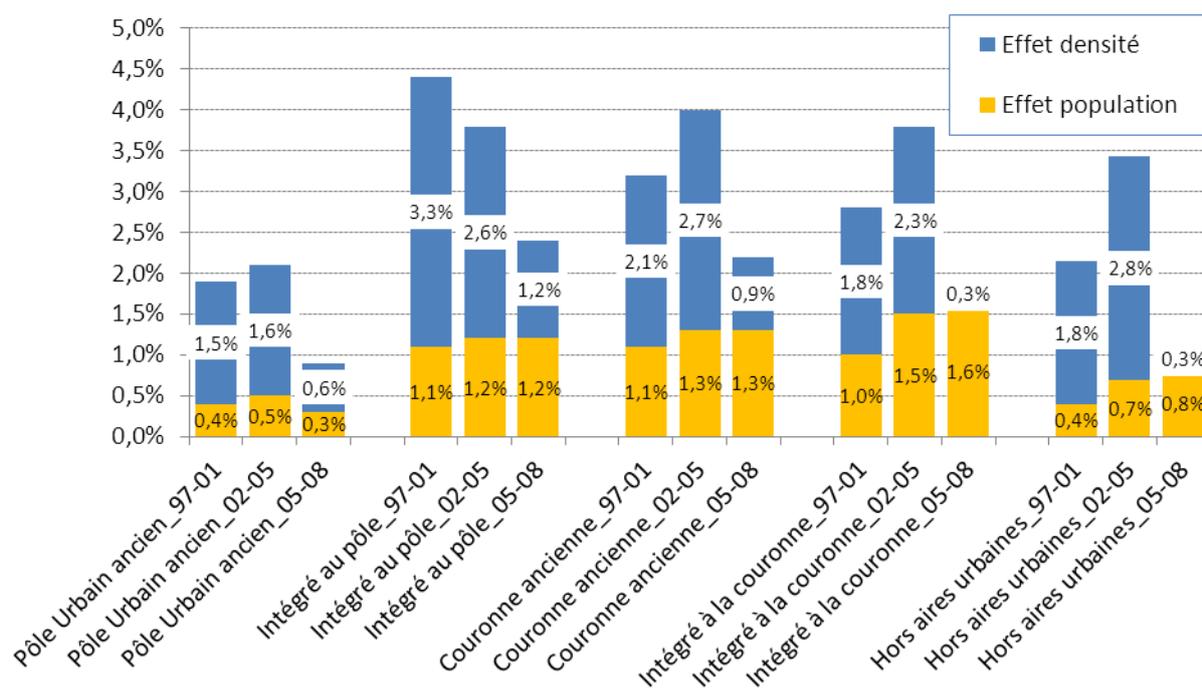


La Couronne Périurbaine de l'aire urbaine CP est définie comme tout ce qui est en dehors du pôle de l'Aire Urbaine
-> $CP = AU1 - UU1$

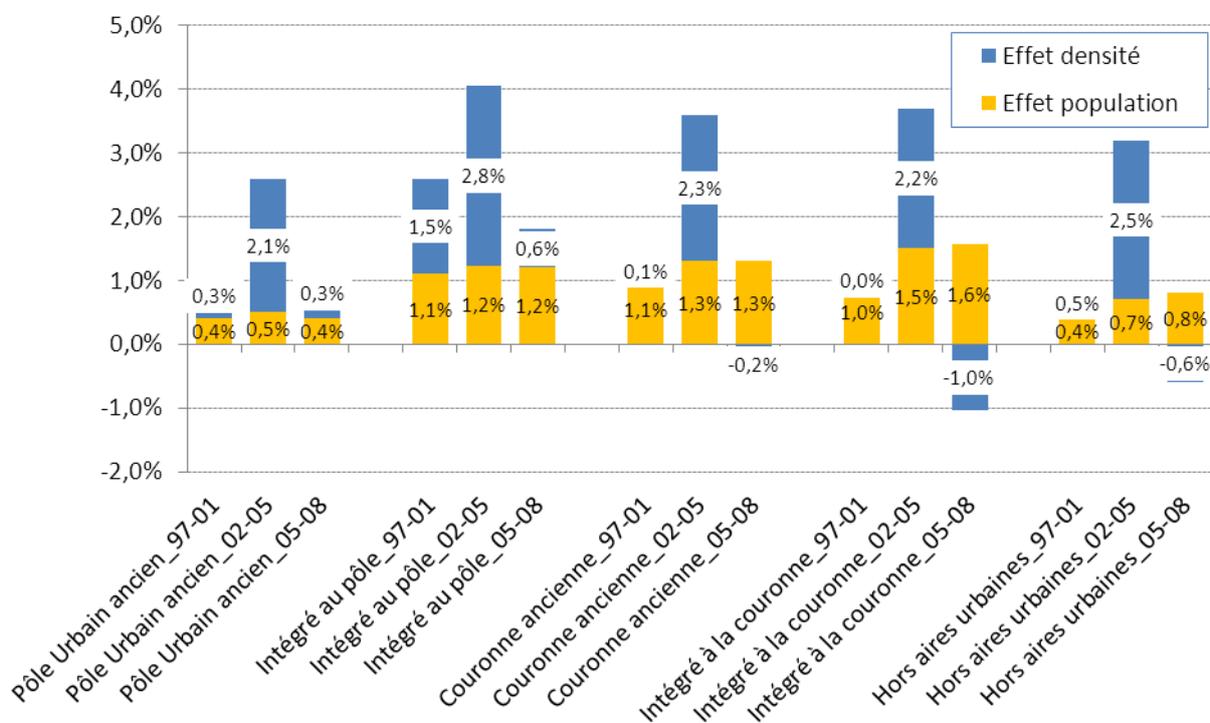
Guide de lecture : le nombre de croix fournit le niveau de la croissance annuelle moyenne 2002-2008, pour l'appareil commercial et la densité commerciale, en effectifs
+ = 0 à 1% / ++ = 1 à 2,5 % / +++ = > 2,5 %

Les communes qui ont été absorbées par le pôle urbain au cours de la dernière décennie ont bénéficié d'un effet de rattrapage, tant en effectifs qu'en établissements, avec des niveaux plus élevés que pour le reste du pôle urbain. Au final, la densité commerciale a assez nettement progressé, elle se rapproche continuellement de celle du pôle et a davantage tiré le développement commercial que la croissance démographique.

Effet population et densification pour le développement du commerce, par période et par zone (récemment intégrées ou anciennes), en effectifs salariés



Effet population et densification pour le développement du commerce, par période et par zone (récemment intégrées ou anciennes), en nombre d'établissements



Pour les communes intégrées récemment dans la couronne périurbaine, si la croissance de l'appareil commercial demeure importante – bien que proche de celle des communes restées hors influence des pôles – leur densité a peu progressé, à la fois par rapport aux communes

anciennement dans l'aire urbaine, et par rapport aux communes restées en dehors de l'aire urbaine. À l'inverse de l'extension du pôle urbain, l'extension territoriale des aires urbaines demeure avant tout démographique. Ces zones, caractérisées par une densité commerciale déjà très faible, s'appauvrissent commercialement, en comparaison des autres zones.

À un niveau plus global, parmi les aires urbaines, on constate un écart de comportement entre mouvements de population et développement commercial. Jusqu'en 2005, alors que la population tend à se concentrer dans quelques aires urbaines, l'appareil commercial se développe de manière plus équilibrée entre les aires. Ce mouvement s'inverse en 2005, traduisant le fait que le ralentissement de la croissance du commerce perçu à cette date a davantage concerné les aires les plus petites (cf. paragraphe 5.1).

Nous n'avons pas pu, dans le cadre de cette recherche, travailler sur l'année 2009 faute de disponibilité des données. Or, il aurait été intéressant de comprendre comment la crise a pu modifier les évolutions récentes. Ceci pourra faire l'objet d'un nouveau travail.

INTRODUCTION

L'activité du commerce de détail consiste principalement à mettre à disposition du consommateur les biens fabriqués par une entreprise productrice. Ce principe peut sembler un lieu commun, il structure pourtant la localisation du commerce puisque, de ce fait, l'appareil productif du commerce de détail se trouve dans la nécessité de s'implanter de façon suffisamment proche – la distance variant selon le produit – de la clientèle potentielle afin d'assurer au mieux sa fonction.

Depuis leur apparition dans le courant des années 1960, et en dépit des dispositifs mis en œuvre pour l'enrayer (lois Royer puis Raffarin), le développement des grandes surfaces a imprimé à l'appareil commercial un mouvement du centre-ville vers les périphéries, facilité par la mobilité croissante des ménages et l'étalement de la géographie résidentielle. Marquée par un tarissement des ouvertures de points de vente et la relative stagnation des parts de marché, la fin du 20^e siècle s'est soldée par l'entrée progressive dans un nouveau régime de croissance dit « intensif »¹, édictant des logiques de localisation des points de vente s'écartant des critères habituels (déclinaison des formats consistant à satisfaire différents types de clients, nouvelles logiques d'emplacements : sur les trajets domicile – travail, au cœur des zones de bureau...).

Certaines évolutions de la géographie du commerce telles que la redynamisation du centre-ville, le renouveau du commerce rural ou encore l'étalement du commerce périphérique dans les zones périurbaines ont déjà pu être constatées, sur la base de travaux monographiques, par les acteurs et observateurs du commerce. Les travaux statistiques effectués de façon systématique au niveau national manquent cependant pour étayer de telles présomptions. Le présent travail vise à apporter des éléments de réponse à ces questions par l'analyse descriptive des transformations spatiales de la structure de l'appareil commercial national. Il fait suite à un travail mené en 2004², dont il reprend et enrichit la méthodologie en l'appliquant à une source de données plus adaptée, à savoir celle des effectifs salariés en équivalent temps complet des établissements du secteur du commerce de détail, telles que relevées par les Déclarations Annuelles de Données Sociales (DADS) de l'INSEE. L'analyse spatiale de ces données est conduite sur la base du « zonage d'étude » de l'INSEE, nomenclature spatiale fournissant des outils pertinents pour rendre compte de la dynamique de la géographie résidentielle et de la géographie du commerce.

Nous débutons cette recherche par une présentation des données utilisées et des notions associées au zonage de l'INSEE. Nous procédons ensuite à une description des évolutions de l'appareil commercial aux différents niveaux de cet outil de zonage, tout d'abord en nous concentrant sur l'aire urbaine, puis à un niveau territorial. Enfin, nous abordons les aspects liés au phénomène de déconcentration de l'appareil commercial, examiné entre aires urbaines (dynamique des pôles commerciaux régionaux), et à l'intérieur de celles-ci (dynamique des pôles commerciaux locaux).

¹ Par opposition au régime de croissance « extensif » basé sur l'extension des surfaces de vente et le nombre de marchés couverts par l'enseigne, le régime de croissance « intensif » se caractérise par une volonté de tirer le meilleur parti des surfaces existantes (augmentation du revenu par client, ciblage de la clientèle...).

² Moati P. et al. [2004].

1 PRÉSENTATION DES DONNÉES

1.1 Les données des Déclarations Annuelles de Données Sociales

La Déclaration Annuelle de Données Sociales (DADS) est une formalité administrative que doit accomplir toute entreprise employant des salariés, en application de l'article R243-14 du Code de la Sécurité sociale (Décret du 24 mars 1972) et des articles 87.240 et 241 de la loi 51-711 du 7 juin 1951 du Code Général des Impôts. D'après le Code Général des Impôts, toute personne physique ou morale domiciliée ou établie en France qui verse des traitements ou des salaires est astreinte à cette déclaration, et ce, même si elle est exonérée de la taxe sur les salaires en totalité ou en partie.

Dans cette déclaration, sont présentés annuellement et pour chaque établissement : son identification, la masse des rémunérations brutes qu'il a versées, les effectifs employés en équivalent temps complet et une liste nominative de ses salariés indiquant pour chacun d'entre eux : son identification, son adresse, la période et la nature de l'emploi, la qualification, le nombre d'heures salariées ainsi que le montant perçu des différentes rémunérations. Ces informations sont destinées à différentes administrations sociales et fiscales (URSSAF, CRAM, CPAM, IRCANTEC, UNEDIC, CNRACL, DGI, ministère de l'Emploi et de la Solidarité), et à l'INSEE pour l'étude des salaires et de l'emploi.

- **LA PARTICULARITÉ DE TRAVAILLER AVEC LES DADS**

L'unité d'observation de l'étude est l'établissement. L'analyse concerne ainsi l'ensemble des établissements du commerce de détail relevant du champ des DADS, c'est-à-dire l'ensemble des établissements ayant au moins un salarié au cours de l'année.

La restriction de l'étude aux seuls établissements couverts par les DADS exclut ainsi *de facto* du champ l'ensemble des commerces indépendants tenus sans aucun salarié.

Cette limitation n'est pas anodine : d'après le dénombrement des établissements réalisé par SIRENE au 1er janvier 2009, 54% des établissements du commerce de détail n'emploient aucun salarié. Les résultats et conclusions de cette étude ne concernent donc qu'un peu moins de la moitié des établissements du secteur du commerce de détail. Leur extrapolation à l'ensemble du secteur ne saurait être possible sans commettre d'erreurs. De plus, il n'est évidemment pas possible de mesurer exactement le nombre d'actifs dans les établissements, puisque sont exclus les actifs non-salariés.

Tableau 1 : Répartition des établissements et des salariés du commerce de détail, par tranche de taille

Taille de l'établissement	Nombre d'établissements	Pourcentage d'établissements
Aucun salarié	268 485	54%
1 à 2 salariés	100 600	20%
3 à 5 salariés	69 064	14%
6 à 9 salariés	31 457	6%
10 à 19 salariés	14 678	3%
20 à 49 salariés	7 034	1%
50 salariés ou plus	4 142	1%
Total	495 460	100%

Source : SIRENE – dénombrement des établissements au 1^{er} janvier 2009

Cependant, malgré cette limitation relative aux établissements, le présent travail couvre la plus grande partie des actifs du secteur du commerce de détail :

- En effet, si les entreprises de 0 salarié représentent un peu plus de la moitié des établissements, les trois quarts des effectifs salariés sont concentrés dans les entreprises de 10 salariés et plus (soit environ 1 million de personnes sur 1,3 million dans l'ensemble des tranches de taille, en équivalent temps plein en 2009, selon l'INSEE).
- De plus, on peut faire l'estimation suivante : en supposant que chaque établissement sans salarié comporte en moyenne 1,5 actif (le gérant plus un membre de sa famille une fois sur deux), et sachant que pour les établissements de 1 à 2 salariés le nombre d'actifs non-salariés est équivalent au nombre d'actifs salariés (qui est lui-même en moyenne de 1,2 salarié par établissement), **on observe que les établissements du commerce de détail comportant au moins un salarié (donc ceux pour lesquels les DADS fournissent des données) représentent environ 80% des actifs totaux en équivalent temps plein (ETP)**, ce qui indique une bonne représentativité des données DADS.

NB : Il existe une différence entre le nombre d'établissements fourni par SIRENE et celui fourni par les DADS. En effet, SIRENE comptabilise les établissements comportant des salariés au 31 décembre, alors que les DADS comptabilisent les établissements comportant des salariés calculés en équivalent temps-plein sur l'année. Cette différence d'approche est à l'origine des écarts constatés.

1.2 Le champ de l'étude

Nous retenons comme définition de l'activité relevant du commerce de détail toute activité commerciale d'implantation fixe qui s'exerce de façon locale. Ainsi, les secteurs de la vente à distance (codes NAF 47.91A et 47.91B), de la vente à domicile (codes NAF 47.99A) et de la vente par automates (code NAF 47.99B) ont été exclus du champ de l'étude. En effet, compte tenu des spécificités de ces activités, les établissements relevant de ces secteurs répondent à des logiques d'implantation autres que celle du reste du commerce de détail.

Par ailleurs, la période d'étude est caractérisée par le changement de Nomenclature d'Activités Françaises (NAF) à partir de 2008. En ce qui concerne le secteur du commerce de détail, les modifications restent mineures. Quelques secteurs sont cependant regroupés ou éclatés. Le tableau suivant indique pour l'ensemble des secteurs étudiés la correspondance entre NAF Rev. 1. (2003) et NAF Rev. 2 (2008).

Tableau 2 : Secteurs du commerce de détail (CD) – Tableau de correspondance NAF

2008		2003	
NAF	Intitulé	NAF	Intitulé
4711A	CD de produits surgelés	521A	CD de produits surgelés
4711B	Commerce d'alimentation générale	521B	Commerce d'alimentation générale
4711C	Supérettes	521C	Supérettes
4711D	Supermarchés	521D	Supermarchés
4711E	Magasins multi-commerces	521E	Magasins populaires
4711F	Hypermarchés	521F	Hypermarchés
4719A	Grands magasins	521H	Grands magasins
4719B	Autres CD en magasin non spécialisé	521J	Autres CD en magasin non spécialisé
4721Z	CD de fruits et légumes	522A	CD de fruits et légumes
4722Z	CD de viandes et de produits à base de viande	522C	CD de viandes et produits à base de viande
4723Z	CD de poissons, crustacés et mollusques	522E	CD de poissons, crustacés et mollusques
4724Z	CD de pain, pâtisserie et confiserie	522G	CD de pain, pâtisserie et confiserie
4725Z	CD de boissons	522J	CD de boissons
4726Z	CD de produits à base de tabac	522L	CD de tabac
4729Z	CD alimentaire divers	522N	CD de produits laitiers
		522P	CD alimentaires spécialisés divers
4773Z	CD de produits pharmaceutiques	523A	CD de produits pharmaceutiques
4774Z	CD d'articles médicaux et orthopédiques	523C	CD d'articles médicaux et orthopédiques
4775Z	CD de parfumerie et de produits de beauté	523E	CD de parfumerie et de produits de beauté
4751Z	CD de textiles	524A	CD de textiles
4771Z	CD d'habillement	524C	CD d'habillement
4772A	CD de la chaussure	524E	CD de la chaussure
4772B	CD de maroquinerie et d'articles de voyage	524F	CD de maroquinerie et d'articles de voyage
4759A	CD de meubles	524H	CD de meubles
4759B	CD d'autres équipements du foyer	524J	CD d'équipement du foyer
4743Z	CD de matériels audio et vidéo		
4754Z	CD d'appareils électroménagers	524L	CD d'appareils électroménagers, de radio et de télévision
4763Z	CD d'enregistrements musicaux et vidéo		
4752A	CD de quincaillerie, peintures et verres en petites surfaces (moins de 400 m ²)	524N	CD de quincaillerie
4752B	CD de quincaillerie, peintures et verres en grandes surfaces (400 m ² et plus)	524P	CD de bricolage
4761Z	CD de livres	524R	CD de livres, journaux et papeterie

4762Z	CD de journaux et papeterie		
4778A	CD d'optique	524T	CD d'optique et de photographie
4753Z	CD de tapis, moquettes et revêtements de murs et de sols	524U	CD de revêtements de sols et de murs
4777Z	CD d'articles d'horlogerie et de bijouterie	524V	CD d'horlogerie et de bijouterie
4764Z	CD d'articles de sport e	524W	CD d'articles de sport et de loisir
4776Z	CD de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux	524X	CD de fleurs
4778B	CD de charbons et combustibles	524Y	CD de charbons et combustibles
4741Z	CD d'ordinateurs, d'unités périphériques et de logiciels		
4742Z	CD de matériels de télécommunication		
4765Z	CD de jeux et jouets	524Z	CD divers en magasin spécialisé
4778C	Autres CD spécialisés divers		
4779Z	CD de biens d'occasion en magasin	525Z	CD de biens d'occasion
4781Z	CD alimentaire sur éventaires et marchés	526D	CD alimentaire sur éventaires et marchés
4782Z	CD de textiles, d'habillement et de chaussures sur éventaires et marchés		
4789Z	Autres CD sur éventaires et marchés	526E	CD non-alimentaire sur éventaires et marchés

Source : INSEE

Pour les besoins de l'étude, on procède au regroupement des secteurs NAF. Un premier découpage est opéré entre commerce alimentaire, commerce non-alimentaire et commerce hors magasin (alimentaire et non-alimentaire). Au sein de chacun des types de commerces, on distingue des catégories à peu près homogènes d'activités. Il s'agit d'une nomenclature tout à fait traditionnelle de segmentation de l'activité commerciale.

1.3 La géographie

1.3.1 Types de zonage utilisés

Face aux formes multiples qu'elle peut revêtir, la ville est un espace difficile à définir. En délimiter les contours et la zone d'influence se révèle bien souvent complexe et sujet à toutes sortes de définitions personnelles et malléables.

Nous nous appuyons dans cette étude sur la typologie des espaces urbains de l'INSEE conçue sur la base des recensements et mise à jour récemment dans le cadre de la publication des nouveaux résultats du recensement en continu. Au niveau national, les analyses sont donc réalisées au niveau des unités urbaines constituées à partir des résultats du recensement 2007, avec leur déclinaison en villes-centres et banlieues³, puis au niveau des aires urbaines constituées sur la

³ Dans les définitions de l'INSEE sur les unités urbaines, on distingue, au sein d'une unité urbaine, la ville-centre et la banlieue. La ville-centre est la commune qui abrite plus de 50% de la population de l'unité urbaine. Lorsqu'aucune commune ne franchit ce seuil, la commune la plus peuplée, ainsi que chaque commune ayant une population supérieure à 50% de la population de cette dernière, sont considérées comme villes-centres. Les villes isolées (unités urbaines composées d'une seule commune) sont automatiquement ville-centre.

base du recensement 2008, déclinées en grandes, moyennes et petites aires urbaines, espaces multipolarisés et espaces hors influence des pôles urbains⁴.

Au niveau infra-communal, les analyses se font au niveau des grands quartiers. La notion de grand quartier est définie comme un groupement de plusieurs IRIS (îlots regroupés pour l'information statistique) contigus à l'intérieur d'une même commune. Si leur taille reste très variable, ils sont toutefois régis par quelques règles au niveau de la démographie. Ainsi, certaines communes sont composées d'un seul grand quartier qu'il ne sera alors pas possible de distinguer des communes non découpées en IRIS.

Sur cette base, nous définissons les centres-villes des communes. La notion de centre-ville n'est pas définie statistiquement de façon rigoureuse. Leur détermination est donc effectuée sur la base du nom du grand quartier – centre, centre-ville, bourg, etc. – ou, à défaut, sur la connaissance du terrain (localisation de la mairie et/ou de l'église principale).

Unité urbaine et Aire urbaine, quelles différences ?

Si les termes d'unité urbaine et d'aire urbaine semblent proches, ils ne peuvent être confondus car leur définition repose sur deux notions bien distinctes.

1) L'unité urbaine constitue l'unité de base de la géographie urbaine. Elle repose sur un mélange de critères d'urbanisme, de démographie et de géographie (continuité du bâti, seuils de population, répartition de la population dans la commune). Ainsi, on appelle unité urbaine une commune ou un ensemble de communes présentant une zone de bâti continu (pas de coupure de plus de 200 mètres entre deux constructions) qui compte au moins 2 000 habitants.

Si l'unité urbaine se situe sur une seule commune, elle est dénommée ville isolée. Si l'unité urbaine s'étend sur plusieurs communes, et si chacune de ces communes concentre plus de la moitié de sa population dans la zone de bâti continu, elle est dénommée agglomération multi-communale.

En creux de cette définition se dessine la constitution des communes rurales : sont considérées comme rurales les communes qui ne rentrent pas dans la constitution d'une unité urbaine.

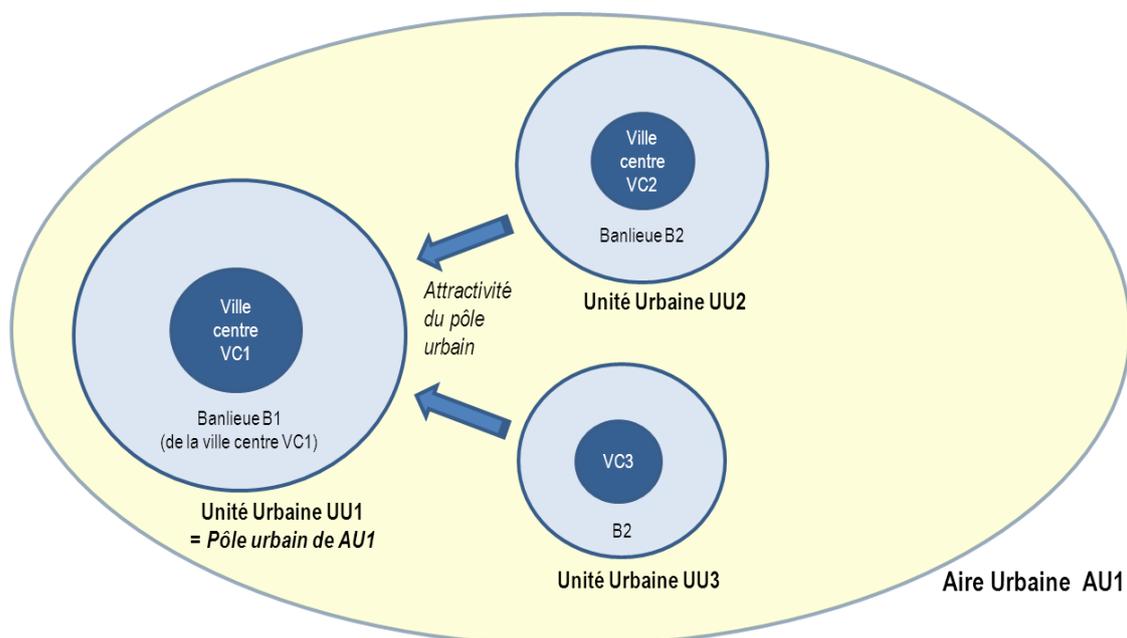
2) En revanche, l'aire urbaine repose sur la notion de flux économiques, d'attraction et de polarisation de l'espace géographique. Elle se constitue autour d'un pôle urbain et, le plus souvent, d'une couronne. Le pôle se définit comme étant une unité urbaine d'au moins 1 500 emplois. La couronne correspond à l'ensemble des communes ou des unités urbaines dont au moins 40% de la population résidente ayant un emploi travaille dans le pôle ou dans des communes attirées par celui-ci.

⁴ La taille des aires urbaines se définit en fonction du nombre d'emplois qui sont attirés par le pôle de l'aire urbaine. Les grandes aires sont basées sur des pôles de plus de 10 000 emplois, les moyennes aires sur des pôles entre 5 000 et 10 000 emplois, les petites aires sur des pôles de moins de 5 000 emplois. Les communes multipolarisées des grandes aires urbaines sont celles situées hors des aires dont au moins 40% de la population résidente ayant un emploi travaille dans plusieurs grandes aires urbaines sans atteindre ce seuil avec une seule d'entre elles. Elles forment un ensemble d'un seul tenant appelé espace des grandes aires urbaines. L'ensemble constitué par les couronnes des grands pôles urbains et les communes multipolarisées des grandes aires constitue l'espace périurbain. Les autres communes multipolarisées sont celles situées hors de l'espace des grandes aires urbaines dont au moins 40% de la population résidente ayant un emploi travaille dans plusieurs aires (quelles soient grandes, moyennes ou petites). Enfin, les communes isolées hors influence des pôles sont celles n'appartenant pas à une aire et non-multipolarisée.

Sur la base du nouveau découpage en aires urbaines réalisé en 2010, on distingue les grandes aires urbaines basées sur des pôles d'au moins 10 000 emplois, les moyennes aires basées sur des pôles de 5 000 à 10 000 emplois et les petites sur des pôles de moins de 5 000 emplois.

Ces deux notions sont le plus souvent mêlées afin de composer les espaces urbains et sous influence urbaine. Ainsi, une unité urbaine se rencontre à la fois dans le pôle, dans la couronne, dans les espaces multipolarisés ou en dehors de toute influence des pôles. En outre, la couronne d'un pôle est constituée le plus souvent à la fois de zones rurales et de zones urbaines.

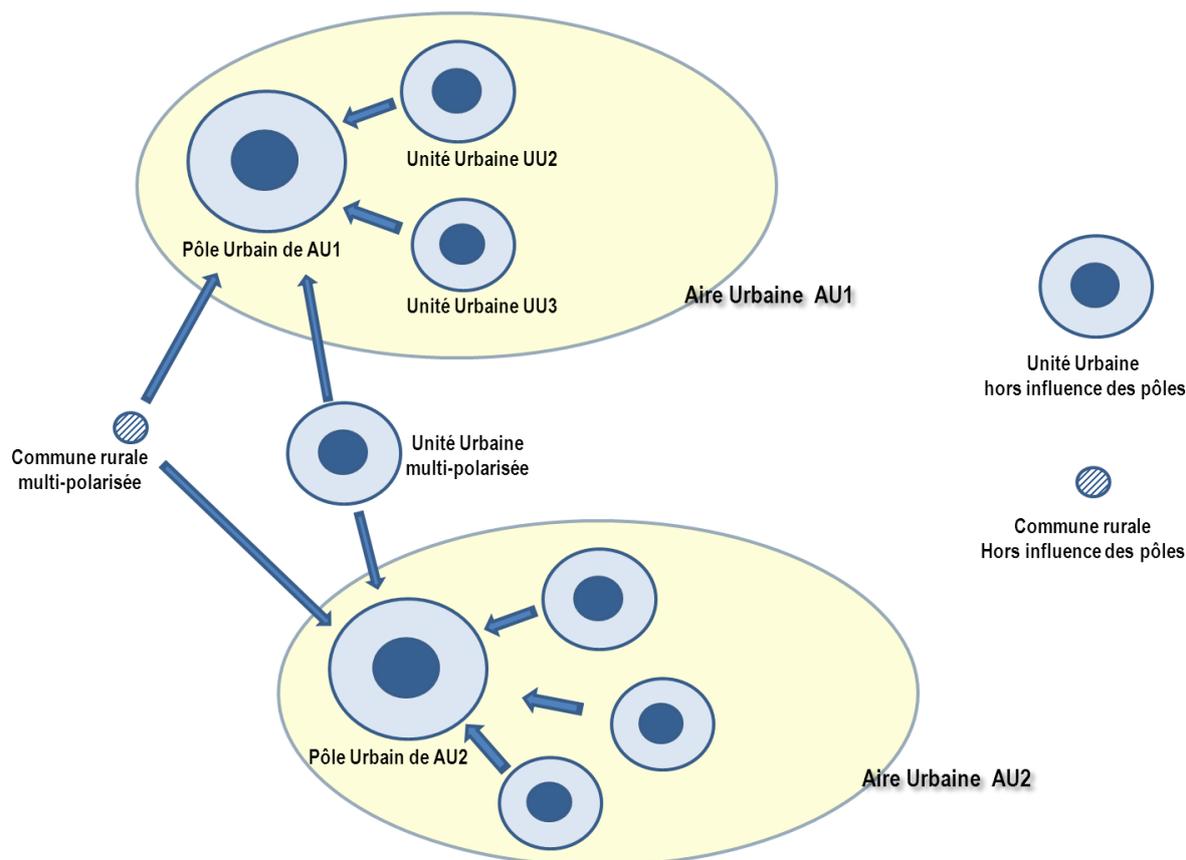
Figure 1 : Schéma simplifié du zonage de l'Aire Urbaine



La Couronne Périurbaine de l'aire urbaine CP est définie comme tout ce qui est en dehors du pôle de l'Aire Urbaine
-> $CP = AU1 - UU1$
(partie en jaune clair + UU2 + UU3)

La zone rurale de l'aire urbaine est définie comme tout ce qui n'est pas Unité Urbaine dans l'Aire Urbaine
-> $Zone rurale = AU1 - (UU1 + UU2 + UU3)$
(partie en jaune clair)

Figure 2 : Schéma simplifié du zonage complet



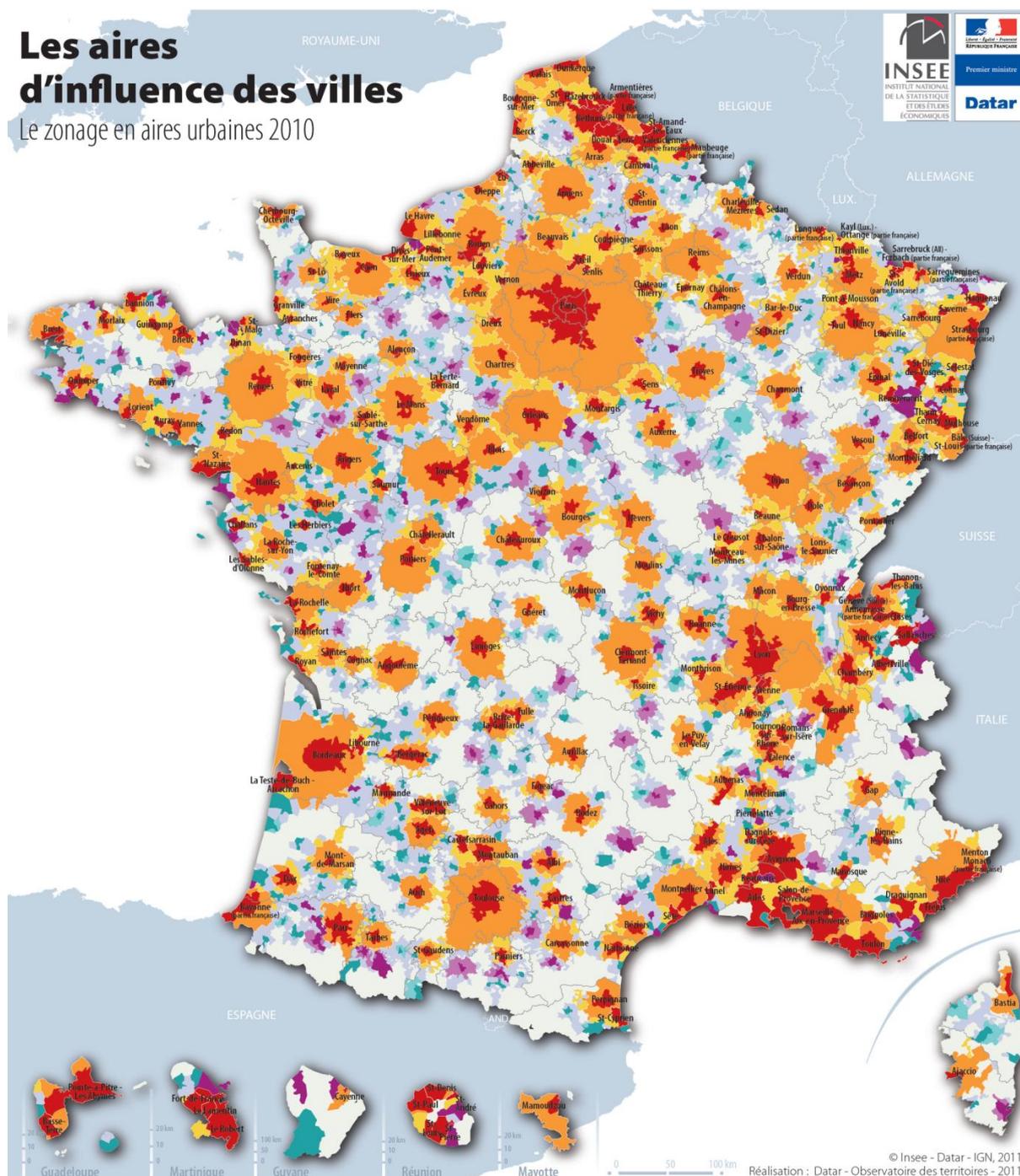
1.3.2 Dynamique du zonage en aires urbaines

Travailler sur un zonage urbain particulier (unités urbaines et aires urbaines) offre un cadre stable d'analyse et structure nettement l'espace géographique. Celui-ci constitue cependant une réelle contrainte dans le sens où il fige la réalité urbaine à un instant donné et évince de fait toute analyse concernant les transformations de la structure de la géographie urbaine – croissance des aires urbaines, périurbanisation, etc. Afin de réintégrer de la dynamique dans les évolutions du paysage urbain, il convient donc d'incorporer, au sein de l'étude, les changements du champ de la géographie urbaine qui sont intervenus entre le zonage urbain réalisé en 1999 et celui entré en vigueur en 2010.

Afin de mieux prendre en compte les phénomènes de périurbanisation et d'étalement de zones d'influence des villes, l'INSEE a fait évoluer légèrement la définition des aires urbaines entre 1999 et 2010 – avec l'apparition, entre autres, des petites, moyennes et grandes aires urbaines⁵. Cependant, une sorte de socle commun semble émerger :

⁵ Pour plus d'informations sur les évolutions dans la définition des aires urbaines entre 1999 et 2010, le lecteur pourra se reporter au document proposé par l'INSEE : Méthode d'actualisation du nouveau zonage en aires urbaines 2010.

Figure 3 : Les aires d'influence des villes



ESPACE DES GRANDES AIRES URBAINES

Grandes aires urbaines

- Grands pôles - 3 257 communes
- Couronnes des grands pôles - 12 305 communes
- Communes multipolarisées des grandes aires urbaines - 3 980 communes



ESPACE DES AUTRES AIRES

Aires moyennes

- Pôles moyens - 447 communes
- Couronnes des pôles moyens - 803 communes

Petites aires

- Petits pôles - 873 communes
- Couronnes des petits pôles - 587 communes

AUTRES COMMUNES MULTIPOLARISÉES

COMMUNES ISOLÉES, HORS INFLUENCE DES PÔLES

Source : Insee - Zonage en aires urbaines 2010

Source : INSEE – Zonage en aires urbaines 2010

- les aires urbaines de 1999 correspondent peu ou prou aux grandes et moyennes aires urbaines en 2010 ;
- les petites aires urbaines et les communes hors influence des pôles correspondent approximativement au domaine hors aires urbaines de 1999 ;
- les communes multipolarisées posent le plus question, pouvant correspondre selon les cas à la définition des communes multipolarisées de 1999 ou à des communes hors des aires urbaines.

Afin de simplifier la lecture et proposer un système unifié, communes multipolarisées et communes hors influence des aires urbaines sont regroupées en un seul espace, appelé de façon impropre « espace hors aires urbaines », correspondant, en 1999, aux communes multipolarisées et communes hors aires urbaines et, en 2010, à l'ensemble des communes multipolarisées, aux petites aires urbaines et aux communes hors influence des pôles.

Sur cette base unifiée, cinq grands espaces géographiques se dessinent :

- 1) les pôles urbains anciens : les communes qui appartenaient au pôle d'une aire urbaine en 1999 et en 2010 ;
- 2) les intégrés au pôle : les communes qui n'appartenaient pas au pôle d'une aire urbaine en 1999 mais qui l'ont intégré en 2010, ce qui correspond à l'extension géographique du pôle sur la période ;
- 3) la couronne ancienne : les communes qui appartenaient à la couronne d'une aire urbaine en 1999 et en 2010. Par mesure de simplification, les pôles de 1999 qui ont été absorbés par une autre aire urbaine plus importante en 2010 et se retrouvent donc désormais comme appartenant à sa couronne sont intégrées dans cette classe ;
- 4) les intégrés à la couronne : les communes qui n'appartenaient pas à la couronne d'une aire urbaine en 1999 mais qui l'ont intégrée en 2010 ;
- 5) les espaces hors aires urbaines : les communes en dehors des aires urbaines en 1999 et en 2010. Par simplification, les communes qui appartenaient à la couronne d'une aire urbaine en 1999 et qui en sont sorties en 2010 appartiennent également à cette catégorie.

1.4 La population

Les recensements de population ont été conduits de manière exhaustive par l'INSEE en 1990 et 1999. Depuis janvier 2004, le recensement de la population résidant en France est réalisé par enquête annuelle :

- chaque commune de moins de 10 000 habitants est recensée tous les cinq ans, à raison d'une commune sur cinq chaque année ;
- dans les communes de 10 000 habitants ou plus, une enquête est réalisée chaque année auprès d'un échantillon de 8% des logements.

Depuis 2008, l'INSEE publie la population légale de chaque commune pour l'année n-2 de façon annuelle.

Dans le cadre de notre travail de recherche, nous sommes amenés à calculer des indicateurs de densité commerciale (nombre d'emplois ou d'établissements pour 10 000 habitants) à des niveaux géographiques divers (commune, agglomération de communes de type aires urbaines...).

Pour cela, nous avons estimé la population communale des années 1995 à 1998 au moyen d'une interpolation entre les deux recensements de 1990 et 1999 (en faisant l'hypothèse d'une évolution à rythme constant de la population au cours de cette période). Pour les années 2000 à 2005, nous avons procédé de même entre le recensement de 1999 et les populations légales 2006.

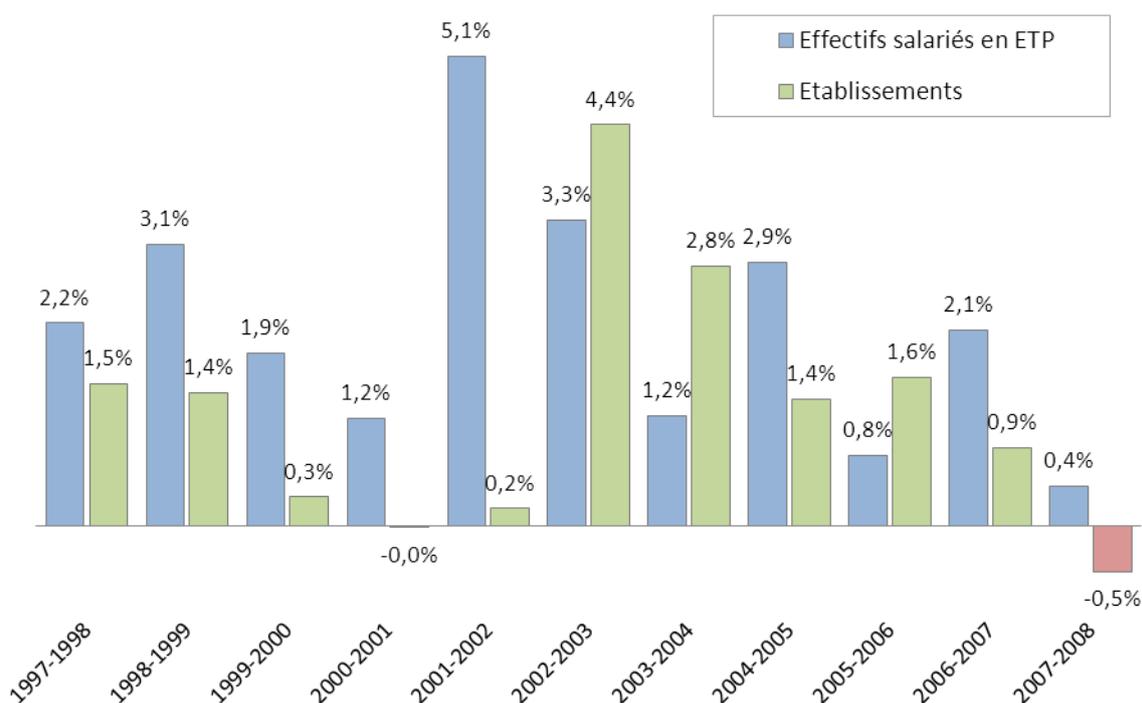
2 OBSERVATIONS GÉNÉRALES

2.1 Étude générale

En 2008, les établissements du commerce de détail employaient 1,3 million de salariés en ETP répartis sur près de 240 000 établissements ayant au moins un salarié (selon les données DADS, ou 227 000 selon les données SIRENE). Sur la période 1997-2008, l'effectif salarié a progressé en moyenne de 2,2% par an, tandis que le nombre d'établissements a crû de 1,3% par an seulement.

Cette croissance du nombre de salariés et du nombre d'établissements n'est cependant pas homogène sur l'ensemble de la période. Trois temps se distinguent dans le développement du commerce de détail au cours de la dernière décennie, comme le présente la figure suivante.

Figure 4 : Comparaison des évolutions du nombre de salariés et du nombre d'établissements dans le commerce de détail



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS

- **PREMIÈRE PHASE : 1997-2002 : EMBELLIE DES EFFECTIFS ET/OU EFFET 35 HEURES ?**

Au cours de cette première période, la taille moyenne « apparente » (calculée en ramenant le nombre de salariés au nombre d'établissements) des établissements progresse, la croissance des effectifs dépassant largement celle du nombre d'établissements. Sur la période étudiée, la

croissance annuelle moyenne a été de 2,7% pour les effectifs contre seulement 0,7% pour les établissements.

La croissance du nombre d'établissements ralentit d'ailleurs jusqu'en 2002 où elle devient nulle, tandis que les effectifs continuent de croître. La différence des taux de croissance entre effectifs salariés et établissements augmente progressivement entre 1998 et 2002.

Nous pouvons faire plusieurs hypothèses pour expliquer ces écarts : en première analyse, on peut penser que la taille moyenne des établissements a augmenté, ce qui n'est pas à exclure ; cependant, la mise en place progressive des 35 heures à partir de 2000 semble un facteur déterminant, modifiant le calcul des ETP (même volume d'heures ramené sur un volume horaire de référence plus bas, donc augmentant mécaniquement le nombre de salariés), avec effet pour les entreprises de moins de 20 salariés au 1^{er} janvier 2002. Rappelons qu'entre 1998 et 2001, la durée hebdomadaire effective de travail en France a été réduite d'environ 2,6 heures⁶, soit 7% sur une base de 39 heures.

En 2002, on constate d'ailleurs une hausse des ETP de 5% qui serait dû à cette mise en place pour les entreprises de moins de 20 salariés⁷, et ce malgré le ralentissement économique constaté.

- **DEUXIÈME PHASE : 2002-2007, RETOUR DE LA CROISSANCE GLOBALE**

Le nombre d'établissements dans le commerce de détail retrouve une croissance forte (2,2% en moyenne annuelle sur la période) qui s'accompagne de niveaux de croissance similaires pour les effectifs salariés (2,1% en moyenne).

- **TROISIÈME PHASE : 2008, LE DÉBUT DE LA CRISE ÉCONOMIQUE**

Le début de la crise en 2008 amorce une troisième période d'évolution dans le commerce de détail. Le nombre d'établissements diminue légèrement, le nombre de salariés en ETP se stabilise (0,4% de croissance entre 2007 et 2008, soit le taux de croissance le plus faible constaté sur la période). Cette évolution s'explique à la fois par la fermeture d'établissements et par les licenciements de personnels, certains établissements quittant alors le champ de l'étude en se séparant de tous leurs salariés.

Au final, sur la période 1997-2007, le taux de croissance des effectifs salariés ainsi que celui des établissements (à l'exception de la période 2000-2002 pour ces derniers) reste largement supérieur à celui de la population française (autour de 0,6% de croissance par an sur l'ensemble de la période). La densité commerciale par habitant augmente donc régulièrement : de 180,1 salariés en ETP pour 10 000 habitants en 1997 à 213,5 en 2008 ; de 36,0 établissements pour 10 000 habitants à 38,7 sur la même période.

Important : notons que les effets du passage aux 35 heures – c'est-à-dire uniquement les effets induits par le changement de période de référence, et hors créations éventuelles d'emplois – sont

⁶ INSEE [2004], Économie et Statistique n°376-377.

⁷ La loi Aubry I, a ramené de 39 à 35 heures la durée hebdomadaire légale du travail dans les entreprises privées, à compter du 1^{er} janvier 2000 pour les entreprises de plus de 20 salariés, à compter du 1^{er} janvier 2002 pour les autres.

neutralisés sur une longue période. En effet, si l'on suppose, pour une entreprise donnée, un nombre n de salariés (en ETP) en année N , avant la mise en place des 35 heures (par exemple en 1999), ces n salariés représentent donc $[39 \times n]$ heures de travail par semaine. Supposons que cette entreprise n'embauche pas au cours des années N et $N+1$.

- Si cette entreprise met en place les 35 heures (toujours sans embaucher), et en supposant que les salariés ne fassent pas d'heures supplémentaires, le nombre de salariés en ETP en année $N+1$ est inchangé. Notons que cette hypothèse est peu vraisemblable, car elle signifierait que l'entreprise a réalisé, toutes choses égales par ailleurs, des gains de productivité de l'ordre de 11% ($39/35$) en un an, ce qui est très élevé, les gains de productivité étant généralement compris entre 0 et 5%.
- Si cette entreprise ne met pas en place les 35 heures, le nombre de salariés en ETP en année $N+1$ passe mécaniquement à $[(n \times 39) / 35]$, soit $[1,11 \times n]$ salariés en ETP. On voit que, sans embauche et sans heures supplémentaires, le nombre de salariés en ETP augmente brutalement de 11% en année $N+1$ par rapport à l'année N . À l'inverse, si cette même entreprise met en place les 35 heures plus tardivement, par exemple en $N+2$, et toujours sans heures supplémentaires, le nombre de salariés en ETP « retombe » bien au niveau n .

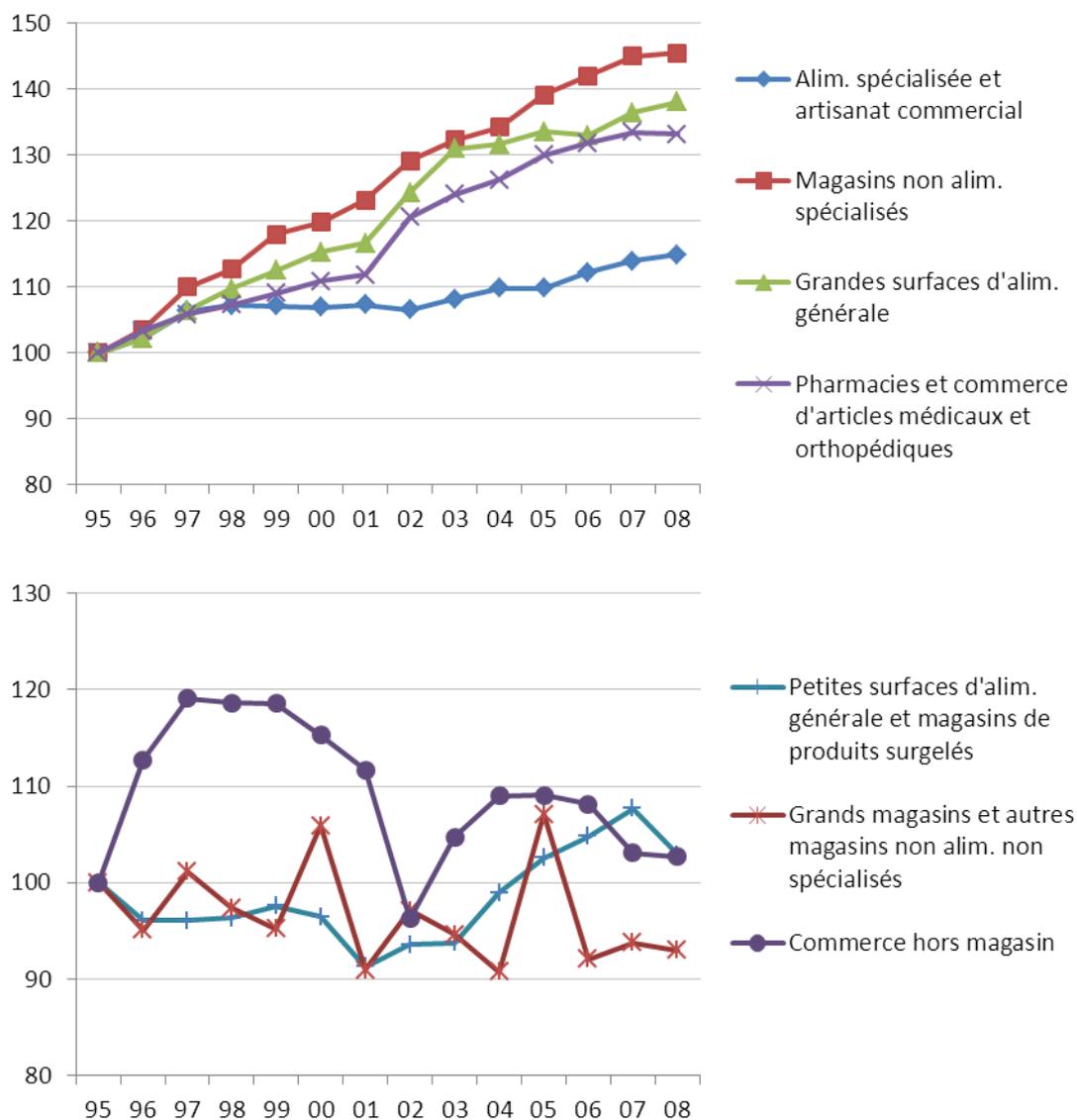
Les effets induits par la période transitoire de mise en place des 35 heures (période 2000-2002) sont donc neutralisés dès lors que l'ensemble des entreprises a mis en place ce dispositif, et que l'on observe les évolutions au-delà de cette période transitoire. Cela signifie que les données en ETP sont comparables sur les périodes avant 2002 et après 2002, mais non directement comparables en 2002, année où la durée légale du travail est passé à 35 heures pour les entreprises de moins de 20 salariés.

2.2 Étude par secteur

Au-delà de la vision très globale esquissée ci-dessus, le secteur du commerce de détail présente une très grande diversité d'évolutions en fonction du type de commerce (allant par exemple d'une diminution moyenne du nombre d'établissements de 3,7% par an dans le petit commerce spécialisé dans l'électroménager à une hausse de 11,2% dans le commerce d'articles médicaux et orthopédiques).

D'une façon générale, la croissance des effectifs par secteur d'activité commerciale est très corrélée à l'augmentation du nombre d'établissements.

Figure 5 : Évolution des effectifs salariés par grand type de commerces de détail, 1997-2008 (indice base 100 en 1995)



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS

Exception faite du commerce hors magasin, commerces de détail alimentaire et non-alimentaire ont connu, sur l'ensemble de la période 1997-2008, des rythmes de croissance relativement similaires, quoique la dynamique soit légèrement plus favorable au second, particulièrement en termes d'effectifs salariés (2,4% en moyenne annuelle pour le commerce de détail non-alimentaire contre 2,0% par an dans l'alimentaire).

Une analyse sectorielle plus fine précise que les effectifs des plus petites unités commerciales de l'alimentaire (petits commerces spécialisés et supérettes, petites surfaces d'alimentation générale) régressent au début de la période avant de connaître une reprise à partir de 2002⁸.

⁸ Cette évolution des effectifs confirme l'un des résultats présentés par l'INSEE, en juin 2011, qui détecte à partir de l'an 2000, dans les différents types de petits commerces de détail alimentaire, une reprise de l'activité ou du moins un ralentissement du recul observé depuis une trentaine d'années.

En revanche, les grandes surfaces d'alimentation générale connaissent sur l'ensemble de la période une croissance forte qui présente un léger fléchissement en fin de période. Le poids des grandes surfaces s'accroît donc sur l'ensemble des années étudiées⁹.

Tableau 3 : Évolutions comparées du nombre d'établissements et de la taille moyenne de l'appareil commercial de détail par secteur, période 1997-2008

Secteur d'activité (évolution)	Nb établissements 1997-2008	Taille moyenne des établissements		Evolution de la taille moyenne 1997-2008
		1997	2008	
Tous secteurs confondus	1,3%	5,0	5,5	10%
Commerce de détail alimentaire	1,3%	9,6	10,5	9%
Alimentation spécialisée et artisanat commercial	0,9%	2,4	2,4	-2%
Petites surfaces d'alimentation générale et magasins de produits surgelés	1,2%	3,1	2,9	-6%
Grandes surfaces d'alimentation générale	2,4%	40,7	40,7	0%
Commerce de détail non alimentaire	1,3%	3,7	4,1	12%
Grands magasins et autres magasins non alimentaires non spécialisés	6,5%	24,6	11,3	-54%
Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques	0,8%	3,6	4,1	15%
Magasins non alimentaires spécialisés	1,4%	3,6	4,1	14%
Commerce hors magasin	0,0%	1,8	1,6	-14%

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS

Ainsi, globalement, le nombre de salariés par établissement dans le commerce de détail alimentaire augmente sur la période (passant de 9,6 à 10,5). Cependant, cette progression traduit surtout le bouleversement de la structure du secteur dans lequel le poids des grandes structures a progressé (en nombre d'établissements). En effet, à des niveaux infra-sectoriels, les effectifs par établissement restent très stables, voire en très légère diminution.

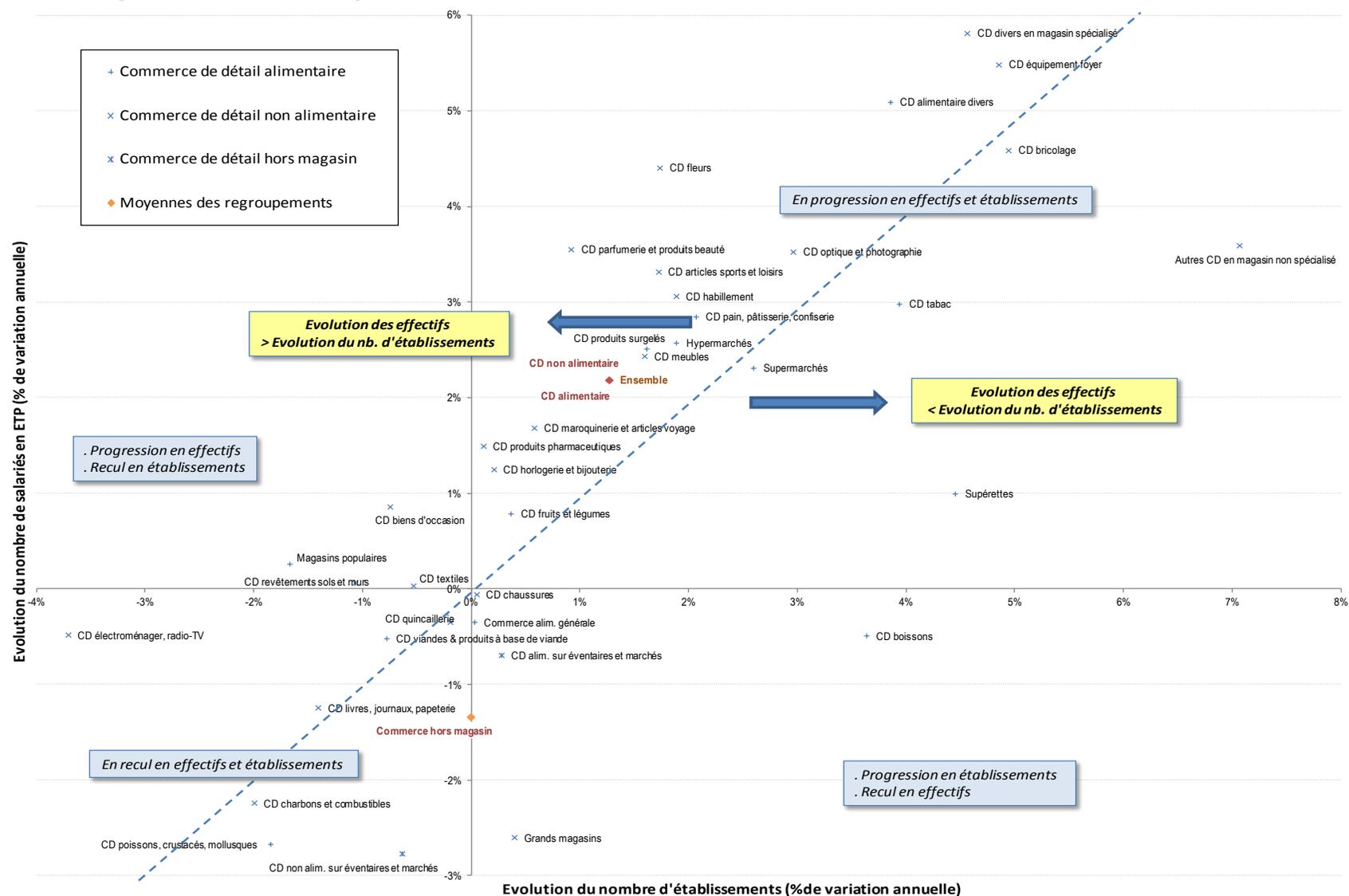
Les grands magasins enregistrent des baisses d'effectifs mais une hausse très nette du nombre d'établissements, ce qui correspond peut-être à un développement de surfaces plus petites pour ce segment, et/ou, à niveau de taille stable à des actions de réorganisation au sein de ces structures.

Le commerce de détail non-alimentaire présente des évolutions diverses. Les pharmacies et le commerce d'articles médicaux et orthopédiques affichent une progression du nombre d'établissements très proche de celle de la population, probablement liée à la réglementation sur l'installation des officines (qui dépend de la population). Les effectifs salariés augmentent en revanche plus vite, ce qui se traduit par une hausse du nombre de salariés par établissement.

Le commerce non-alimentaire spécialisé connaît une croissance soutenue sur l'ensemble de la période, que ce soit en nombre d'établissements ou en effectifs salariés.

⁹ En avril 2010, l'INSEE constatait également sur la période récente une très forte tendance à l'augmentation de l'importance prise par les grandes surfaces alimentaires en termes d'effectifs sur les petites, et notait que cet accroissement ralentissait à la fin des années 2000.

Figure 6 : Croissances comparées du nombre de salariés en ETP et du nombre d'établissements selon le secteur d'activité



N.B. : Le commerce de détail d'articles médicaux et orthopédiques présente des taux de croissance non comparables avec les autres secteurs du commerce de détail (établissements : +11,2% par an, effectifs : +12,1% par an) et n'est donc pas représenté sur ce graphique

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS

3 AU SEIN DES AIRES URBAINES : UN COMMERCE DE ZONES URBAINES AVANT TOUT

3.1 Polarisation de l'appareil commercial dans les zones urbaines

3.1.1 État des lieux

L'activité du commerce de détail consiste principalement à mettre à disposition du consommateur les biens fabriqués par une entreprise productrice. Ce principe structure la localisation des établissements, l'appareil productif du commerce de détail devant s'implanter de façon suffisamment proche de la clientèle potentielle afin d'assurer au mieux sa fonction.

La répartition géographique des entités commerciales, à la fois établissements et effectifs salariés, est de ce fait contrainte par celle de la population. Cette dernière est majoritairement urbaine ; **le commerce de détail se concentre donc principalement dans les unités urbaines.**

La concentration des moyens de production du commerce de détail excède cependant largement celle de la population. Ainsi, en 2008, les unités urbaines, regroupent 77% de la population, mais 91% des établissements et 94% des effectifs salariés du commerce de détail. **Les unités urbaines présentent donc une densité commerciale par habitant largement plus élevée que dans les zones rurales** : en moyenne, cinq fois plus de salariés (261 pour 10 000 habitants contre 52) et trois fois plus d'établissements (45,5 pour 10 000 habitants contre 15,3).

Tableau 4 : Répartition comparées de la population et de l'appareil commercial de détail dans les unités urbaines en 2008

	Population	%	Effectifs salariés	%	Densité effectifs	Nombre d'étab.	%	Densité étab.
Dans unités urbaines	48 053 845	77,3%	1 252 675	94,4%	260,7	218 596	91,0%	45,5
Ville-centre	24 770 644	39,9%	715 016	53,9%	288,7	142 126	59,2%	57,4
Banlieue	23 283 201	37,5%	537 659	40,5%	230,9	76 470	31,8%	32,8
Hors unités urbaines	14 081 021	22,7%	73 723	5,6%	52,4	21 544	9,0%	15,3
Rural	14 081 021	22,7%	73 723	5,6%	52,4	21 544	9,0%	15,3

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Est-il alors légitime de conclure que le commerce de détail serait un commerce de zone urbaine ? Certes, un très grand nombre de communes rurales ne comportent aucun commerce de détail. Cependant, le décalage qui apparaît entre la répartition de la population et celle du commerce de détail entre les zones urbaines et les zones rurales pourrait être également partiellement la conséquence d'une translation de la distribution des établissements vers les plus petites tailles en dehors des zones urbaines : les établissements sans aucun salarié seraient donc

relativement plus nombreux dans les zones rurales que dans les zones urbaines, et ne se trouveraient donc pas de fait dans le champ de l'étude¹⁰.

Cette hypothèse est par ailleurs partiellement confirmée par le nombre moyen de salariés par établissement qui est près de deux fois plus faible dans les zones rurales que dans les zones urbaines (3,4 salariés par établissement contre 5,7).

Cette extrême concentration de l'appareil commercial se retrouve également au cœur des unités urbaines. Les villes-centres rassemblent proportionnellement beaucoup plus d'établissements et d'effectifs du commerce de détail qu'elles ne possèdent de population¹¹. Elles se caractérisent également par une prépondérance forte des établissements de petite taille. En effet, alors que 60% de l'ensemble des établissements du commerce de détail se trouvent dans les villes-centres, ceux-ci ne représentent que 54% des effectifs, conséquence des choix d'implantation des grandes surfaces qui sont, souvent pour des questions d'espace, plus fréquemment installées dans les banlieues que dans les villes-centres.

3.1.2 Dynamique de la répartition

Sur la période récente (2002-2008), la croissance du commerce de détail a été légèrement plus forte dans les zones rurales que dans les zones urbaines, notamment en effectifs, mais également en nombre d'établissements. Cette nouvelle dynamique que semble connaître le commerce de détail est cependant récente et reste très fragile. En effet, jusqu'au début des années 2000, zones urbaines et zones rurales connaissent des rythmes de croissance relativement similaires. La différence de niveaux de croissance entre zones urbaines et zones rurales n'apparaît qu'à partir de 2002 : elle est très marquée sur la période 2002-2005 puis l'écart se stabilise ensuite : entre 2002 et 2008, les effectifs salariés augmentent de 2,7% par an en moyenne dans les zones urbaines contre 1,7% dans les zones rurales, et le nombre d'établissements croît de 2,2% par an contre 1,7% respectivement dans ces mêmes zones.

L'année 2002 apparaît comme atypique au cours de cette période : un différentiel très important est constaté très ponctuellement entre les zones urbaines et les zones rurales. Il semblerait que le passage aux 35 heures ait été nettement plus marqué dans les premières que dans les secondes¹².

¹⁰ En 2002, l'INSEE chiffrait à 18 000 le nombre de communes sans un seul commerce de proximité, soit une commune sur deux en France. A la même date, nous évaluons, à partir des données DADS, une absence de commerce dans plus de 23 000 communes. On peut donc estimer à cette date qu'environ 5 000 communes ne sont pourvues que de commerces de détail sans aucun salarié.

¹¹ On retrouve ici une loi de l'économie géographique : moins les transports coûtent cher, plus l'activité se concentre. On peut faire l'hypothèse (car l'échelle de temps est plus grande que celle de l'étude) que le développement des transports (transports en commun de proximité – métro/RER/trains de banlieue – mais surtout voiture personnelle) depuis une quarantaine d'années a favorisé l'agglomération du commerce dans les villes et principalement dans la ville-centre. F. Carrière [1959] ne constatait, à la fin des années 1950, qu'un mouvement de concentration très limité dans le commerce de détail.

¹² De nombreuses hypothèses sont possibles pour expliquer ce décalage entre les zones urbaines et les zones rurales. La plus probable serait que les commerces en ville sont soumis à des horaires plus larges, ce qui impose soit d'embaucher, soit de rallonger le temps de travail des employés. En zone rurale, il est fort probable que les magasins se soient adaptés en restreignant les plages horaires ou bien encore, du fait d'un nombre inférieur d'employés par établissement, que le gérant ait élargi sa propre plage horaire de présence pour compenser la diminution du temps de travail de ses employés. Il est également possible que les employés aient été répartis pour couvrir la même plage horaire ou que le processus de recrutement soit plus long, ce qui pourrait expliquer la plus forte dynamique en zones rurales en 2002-2005.

Néanmoins, les unités urbaines accusent dans le commerce de détail un très léger recul en effectifs salariés sur la période, passant de 94,5% des effectifs salariés à 94,4% entre 1997 et 2008 ; la répartition des établissements reste quant à elle inchangée sur cette même période.

Tableau 5 : Taux de croissance du nombre de salariés et du nombre d'établissements du commerce de détail, 1997-2008

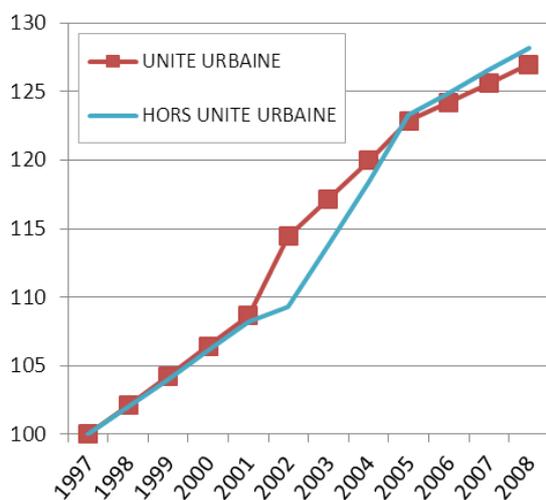
	Effectifs salariés en ETP				
	1997-2001	2001-2002	2002-2005	2005-2008	2002-2008
France entière	2,1%	5,1%	2,4%	1,1%	1,8%
Dans unités urbaines	2,1%	5,3%	2,4%	1,1%	1,7%
Ville-centre	1,8%	4,0%	2,2%	0,8%	1,5%
Banlieue	2,5%	7,2%	2,6%	1,5%	2,0%
Hors unités urbaines	2,0%	1,0%	4,1%	1,3%	2,7%
Rural	2,0%	1,0%	4,1%	1,3%	2,7%

	Nombre d'établissements				
	1997-2001	2001-2002	2002-2005	2005-2008	2002-2008
France entière	0,8%	0,2%	2,8%	0,7%	1,7%
Dans unités urbaines	0,8%	0,5%	2,7%	0,7%	1,7%
Ville-centre	0,7%	0,3%	2,5%	0,4%	1,5%
Banlieue	1,1%	0,8%	3,2%	1,2%	2,2%
Hors unités urbaines	0,9%	-2,7%	3,9%	0,5%	2,2%
Rural	0,9%	-2,7%	3,9%	0,5%	2,2%

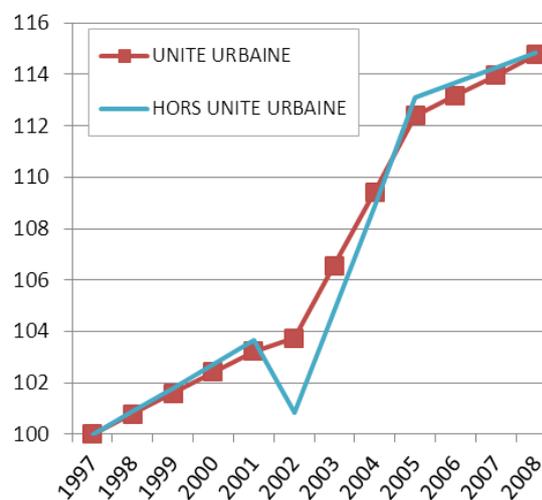
Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS

Figure 7 : Évolution du nombre de salariés et du nombre d'établissements du commerce par type de zone entre 1997 et 2008 (base 100 en 1997)

Effectifs salariés



Nombre d'établissements



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS

Sur la période 1997-2008, le nombre d'établissements a augmenté de la même manière dans les unités urbaines et hors unités urbaines, les effectifs ayant légèrement moins progressé dans les unités urbaines. La taille moyenne des établissements a augmenté dans les deux zones (plus forte progression des effectifs que du nombre d'établissements), mais légèrement moins rapidement au sein des unités urbaines.

Plus récemment (période 2005-2008), dans les zones rurales, la densité commerciale stagne en effectifs et régresse en établissements. À l'inverse, elle continue de progresser – bien que moins rapidement – dans les zones urbaines.

Il est donc difficile de parler d'un phénomène de « relocalisation » des commerces de détail au sein des zones rurales. En effet, alors que la différence des taux de croissance des effectifs salariés et du nombre d'établissements entre zones rurales et urbaines est relativement forte depuis 2002 (1 point de différence annuelle pour les effectifs, 0,5 point pour les établissements), la concentration du commerce en effectifs par habitant y progresse à peine plus vite (1,5% contre 1,2%) sur la période, et celle en établissements y est même moins rapide (1,0% contre 1,2%).

Tableau 6 : Taux de croissance de la densité commerciale par habitant

	Effectifs salariés en ETP					
	1997-2001	2001-2002	2002-2005	2005-2008	2002-2008	1997-2008
France entière	1,5%	4,4%	2,1%	0,0%	1,1%	1,6%
Dans unités urbaines	1,6%	4,7%	1,8%	0,6%	1,2%	1,7%
Ville-centre	1,4%	3,5%	1,7%	0,4%	1,1%	1,4%
Banlieue	1,9%	6,5%	1,9%	0,9%	1,4%	2,0%
Hors unités urbaines	1,3%	0,0%	2,9%	0,1%	1,0%	1,3%
Rural	1,3%	0,0%	2,9%	0,1%	1,0%	1,0%

	Nombre d'établissements					
	1997-2001	2001-2002	2002-2005	2005-2008	2002-2008	1997-2008
France entière	0,3%	-0,5%	1,7%	0,5%	1,1%	0,6%
Dans unités urbaines	0,3%	-0,1%	2,1%	0,2%	1,2%	0,7%
Ville-centre	0,3%	-0,2%	2,0%	0,0%	1,0%	0,7%
Banlieue	0,5%	0,1%	2,5%	0,5%	1,5%	1,0%
Hors unités urbaines	0,2%	-3,7%	2,7%	-0,6%	1,5%	0,3%
Rural	0,2%	-3,7%	2,7%	-0,6%	1,5%	0,5%

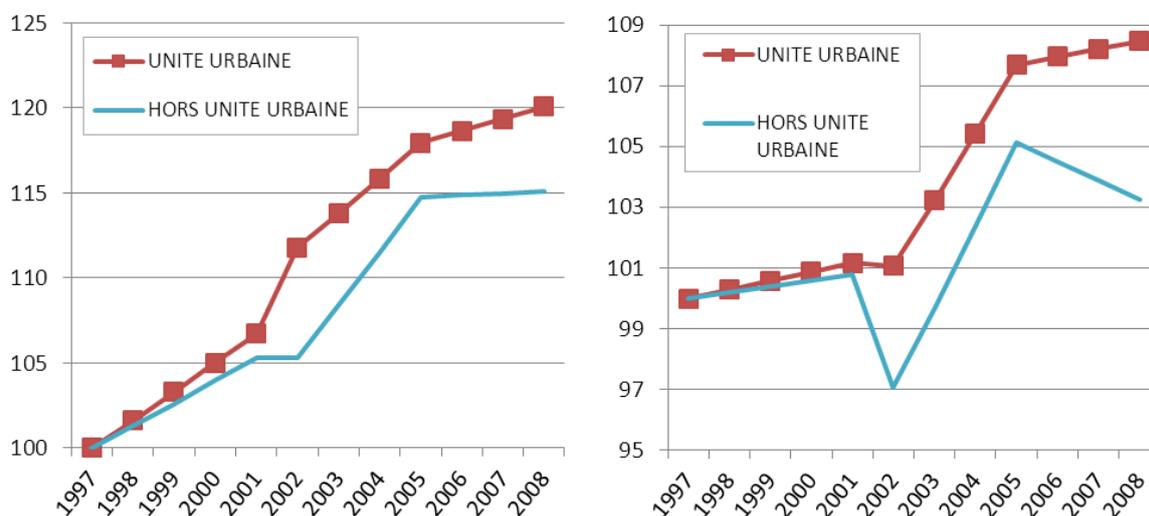
Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Sur la période 1997-2008, la densité commerciale a progressé plus fortement dans les unités urbaines qu'en dehors, et ce tant en effectifs qu'en établissements.

Figure 8 : Évolution de la densité commerciale par habitant, par type de zone entre 1997 et 2008 (base 100 en 1997)

En effectifs salariés

En nombre d'établissements



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Nous avons vu que le nombre de commerces augmente plus rapidement que la densité commerciale, et ce pour les zones urbaines et rurales. Cette différence tend à augmenter en fin de période, ce qui démontre que l'effet population devient plus important, au détriment de l'effet densité.

À l'inverse, si le nombre de commerces augmente plus rapidement que la population sur la période 1997-2005, cet écart des rythmes de progression se réduit entre 2005 et 2008. Ceci est à moduler selon les sous-zones :

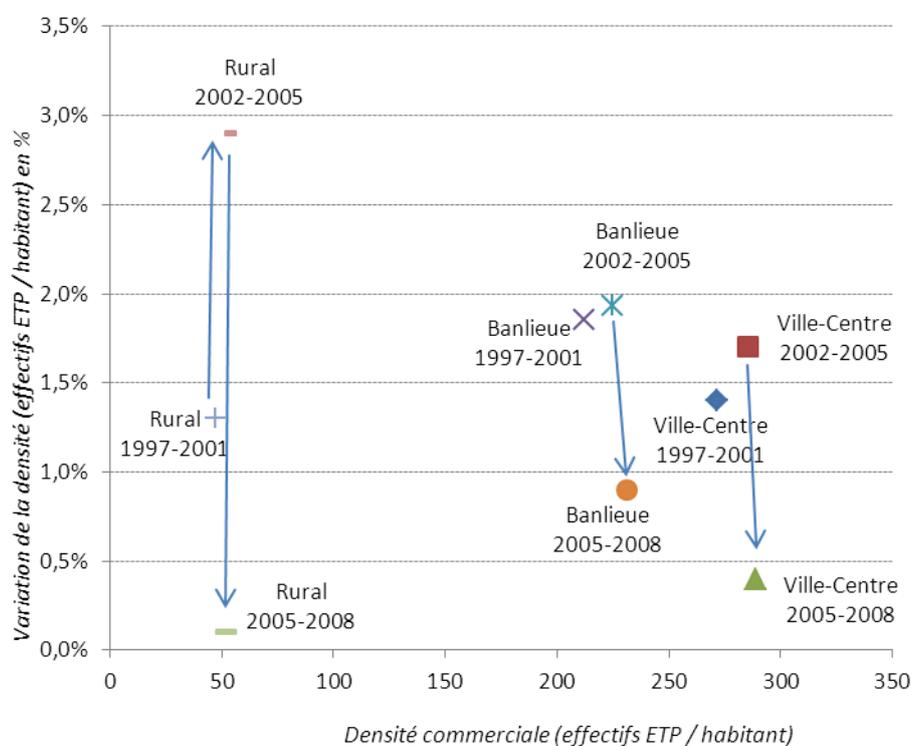
- En zones urbaines, le nombre de commerces continue de progresser plus rapidement que la population en fin de période, mais plus modérément :
 - o en nombre de salariés, écart de 1,8% en moyenne sur 2002-2005, réduit à 0,6% sur 2005-2008,
 - o en nombre d'établissements, écart de 2,2% en moyenne sur 2002-2005, réduit à 0,2% sur 2005-2008
- En zones rurales, sur 2002-2005, les effets sont plus radicaux :
 - o en nombre de salariés, l'appareil productif commercial progresse désormais quasiment au même rythme que la population (écart de 0,1% contre 2,9% sur 2002-2005),
 - o en nombre d'établissements, le commerce se développe même moins rapidement que la population (écart de -0,6% contre 2,7% sur 2002-2005).

Au final, on distingue donc trois périodes :

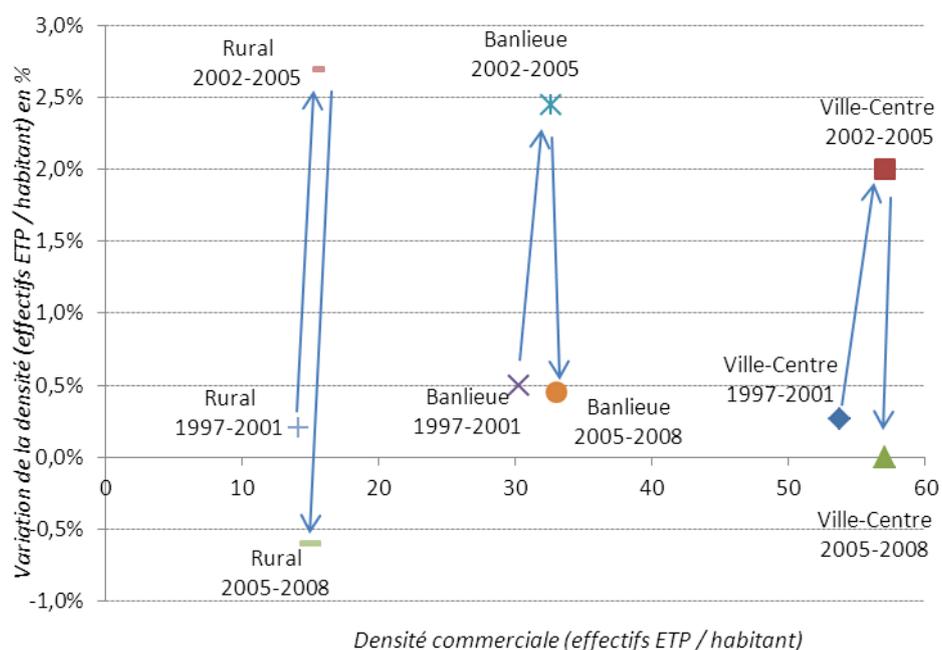
- 1997-2001, durant laquelle la densité commerciale en zones urbaines et hors zones urbaines progresse de façon comparable ;
- 2002-2005 voit un effet d'accélération du développement du commerce, notamment hors zones urbaines, mais également en zones urbaines ;
- 2005-2008, période au cours de laquelle le développement du commerce de détail se poursuit, mais à un rythme très ralenti. Sa progression est désormais avant tout induite par l'augmentation de la population, avec un effet de densification moindre en zones urbaines, voire nul en zones rurales.

Figure 9 : Évolution de la densité commerciale et de sa variation par période et par type de zone entre 1997 et 2008 (à chaque fois la densité est donnée en fin de période : 2002, 2005 et 2008)

En effectifs salariés



En nombre d'établissements



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Guide de lecture pour les deux graphiques ci-dessus : En effectifs (1er graphique), la densité commerciale en zone rurale (environ 50 en 1997), a progressé de 1,3% par an sur 1997-2001, puis de 2,9% par an sur 2002-2005, puis de 0,1 % par an sur 2005-2008. On note que la densité commerciale (en effectifs) de la zone rurale est environ 4,5 fois inférieure à celle de la banlieue, et presque 6 fois inférieure à celle de la ville-centre.

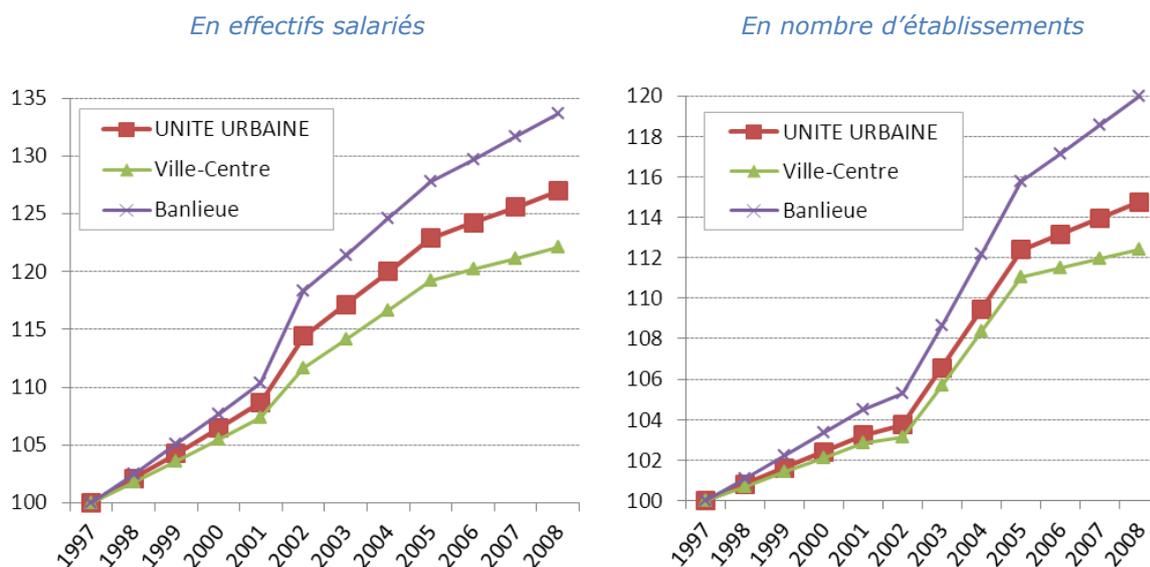
• LE DÉVELOPPEMENT PLUS RAPIDE DU COMMERCE DE DÉTAIL EN BANLIEUE QU'EN VILLE-CENTRE

Par ailleurs, au sein des zones urbaines, depuis 2002, la dynamique est plus forte dans les banlieues que dans les villes-centres, à la fois en termes de nombre de commerces (en effectifs salariés et nombre d'établissements¹³), et en densité commerciale (en effectifs et nombre d'établissements).

Cette tendance favorable à la banlieue est plus ancienne : elle se vérifie depuis la fin des années 1990. Ainsi, sur la période, les banlieues accaparent une part croissante de l'appareil commercial au détriment des villes-centres : de 38,4% des effectifs salariés et 30,6% des établissements en 1997 pour l'ensemble de l'aire urbaine, elles en représentent en 2008 respectivement 40,5% et 31,8%. Sur la même période, les villes-centres voient reculer leur part des effectifs salariés de 2,2 points (à 53,9% en 2008) et celle des établissements de 1,3 point (à 60,5%).

¹³ Comme précédemment indiqué, il est possible que, sur la période récente, les mesures visant à réduire la place de la voiture dans les centres-villes – tout particulièrement des villes-centres – ait entraîné une hausse des coûts de transport (temps pour se garer, coûts de parking, zones piétonnes, etc.) qui ont généré des forces de dispersion et provoqué cette déconcentration vers la banlieue.

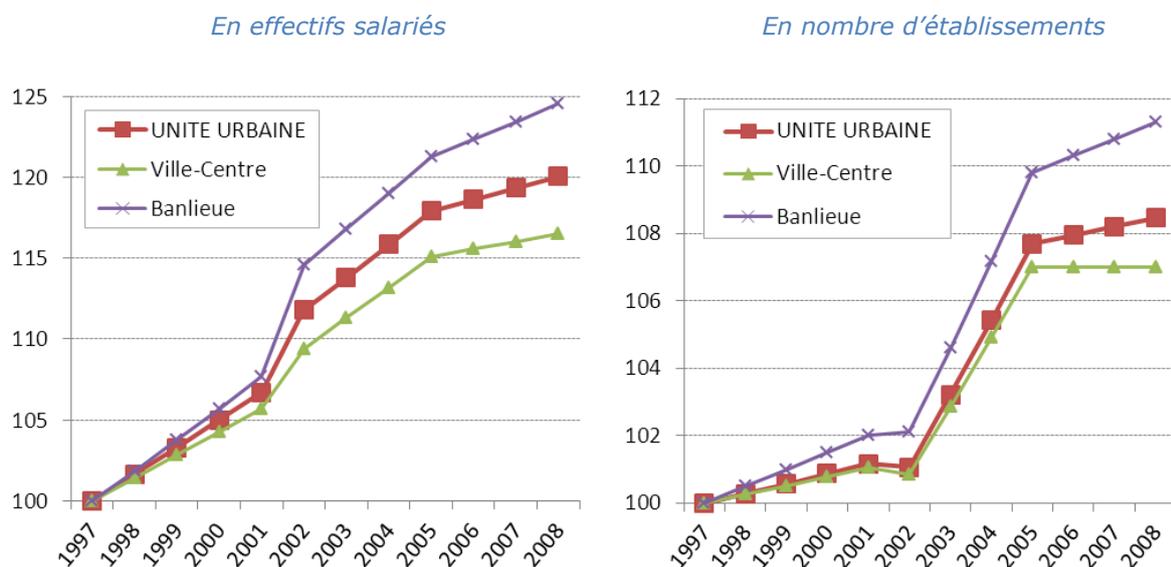
Figure 10 : Évolution du nombre de salariés et du nombre d'établissements du commerce par type de sous-zones en zone urbaine entre 1997 et 2008 (base 100 en 1997)



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS

On remarque une accélération de l'écart de développement du commerce entre la banlieue et la ville-centre, au profit de la première. Cette accélération, constatée sur la période 2002-2005, progresse encore entre 2005 et 2008, tant en nombre de commerces qu'en densité commerciale.

Figure 11 : Évolution de la densité commerciale par habitant, par type de sous-zones en zone urbaine sur 1997-2008 (base 100 en 1997)



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Pour les deux sous-zones, on constate un ralentissement du développement de la densité commerciale depuis 2005, et notamment en nombre d'établissements par habitant. Celui-ci est

marqué en banlieue (on passe de 2,5% sur 2002-2005 à 0,5% sur 2005-2008), et encore plus net en ville-centre, de 2% sur 2002-2005 à 0% sur 2005-2008.

Depuis 2005, tant en banlieue qu'en ville-centre, l'appareil productif commercial croît désormais moins vite, notamment du fait de la moindre progression de la densification, et demeure ainsi tiré avant tout par l'augmentation de la population. Ce phénomène est davantage marqué dans la ville-centre qu'en banlieue.

À ce stade, plusieurs explications peuvent être avancées, non exclusives : manque d'espace physique dans la ville-centre, effets de saturation de l'espace urbain en commerces, progression des loyers trop élevée au regard du marché potentiel... Il est d'ailleurs probable que l'importance des facteurs varie avec la diversité des situations locales dans les unités urbaines françaises.

3.2 Un commerce de centre-ville ? L'exemple de Lille

Le commerce de détail reste donc majoritairement un commerce urbain, ce qui ne signifie cependant pas que la répartition des points de vente commerciaux à l'intérieur des unités urbaines soit homogène.

Néanmoins, une telle analyse, au cœur même de la ville, reste difficile à mener d'une façon très générale, d'autant que le choix de l'emplacement des établissements commerciaux est fortement contraint à un niveau local par la structure même de l'unité urbaine. Une telle dimension locale impose donc le recours à des exemples : nous utiliserons ici le cas de l'unité urbaine de Lille.

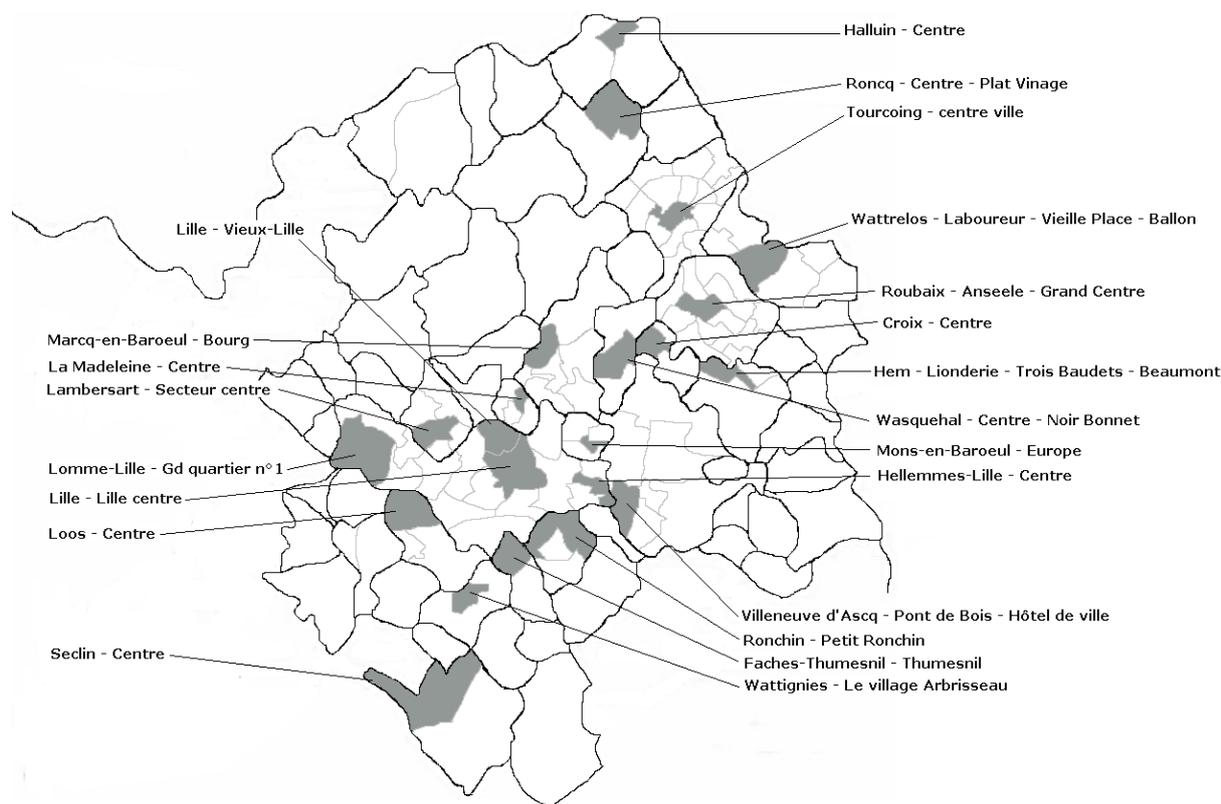
3.2.1 Organisation de l'unité urbaine de Lille

L'agglomération de Lille-Roubaix-Tourcoing est considérée comme la seule véritable conurbation française. En effet, les autres agglomérations de plus d'un million d'habitants (Lyon, Marseille, Paris) sont toutes très centralisées sur une commune-centre affirmée. À l'inverse, l'unité urbaine de Lille est une métropole « millionnaire » dont la commune principale, Lille, rassemble seulement 22% de la population totale, alors qu'un grand nombre des communes adjacentes dépassent 10 000 habitants¹⁴. Deux d'entre elles frôlent même les 100 000 habitants (Roubaix et Tourcoing).

L'unité urbaine de Lille est étendue : environ 25 km dans sa largeur – de Pérenchies à l'ouest à Baisieux à l'est -, près de 35 km entre la limite nord (frontière belge à Halluin) et la limite sud (commune de Seclin). Cette dernière, à l'extrémité sud de la métropole, est ainsi plus proche de l'agglomération de Lens qu'elle ne l'est de Tourcoing.

¹⁴ Cf. liste des 59 communes composant l'unité urbaine de Lille en 2008 ainsi que leur population en annexe.

Figure 12 : Liste et emplacement des principaux centres-villes des communes constituant l'unité urbaine de Lille en 2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données INSEE

L'agglomération offre ainsi une palette variée de configurations urbaines : très nombreux centres-villes proches ou non de centres commerciaux, quartiers résidentiels et centres d'affaires, zones commerciales, zones industrielles, espaces entièrement urbanisés et zones pratiquement rurales (les communes de Verlinghem, Pérenchies ou Quesnoy-sur-Deûle au nord-ouest de l'agglomération, par exemple, sont entourées de champs), etc. Celles-ci offrent ainsi de nombreux exemples d'implantation de commerces.

3.2.2 Une forte présence commerciale dans l'unité urbaine

La présence commerciale au sein de l'unité urbaine est nette : on y recense en 2008 près de 3 700 établissements commerciaux employant, en ETP, un peu plus de 25 000 salariés. La densité commerciale moyenne sur l'unité urbaine est donc de 36 établissements et 249 salariés pour 10 000 habitants (pour mémoire, elle est donc moindre qu'au niveau national dans les unités urbaines, respectivement 46 et 261 pour 10 000 habitants).

La concentration commerciale est très inégalement répartie sur l'ensemble de l'unité urbaine. La commune de Lille représente à elle seule plus du tiers des établissements commerciaux et plus du quart des effectifs pour seulement 22% de la population.

Tableau 7 : Répartition de l'appareil commercial de détail au sein de l'agglomération lilloise en 2008

	Population		Établissements		Effectifs salariés ETP		Densité commerciale (pour 10 000 habitants)	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Etab.	Effectifs
Lille	225 772	22,3%	1 383	37,5%	6 846	27,2%	61	303
Roubaix	95 907	9,5%	429	11,2%	1 625	6,5%	45	169
Tourcoing	92 618	9,1%	234	6,3%	1 326	5,3%	25	143
Villeneuve d'Ascq	62 710	6,2%	256	6,9%	3 003	11,9%	41	479
Autres communes de l'unité urbaine	535 579	52,9%	1 390	37,6%	12 387	49,2%	26	231
Total	1 012 586	100,0%	3 692	100,0%	25 187	100,0%	36	249

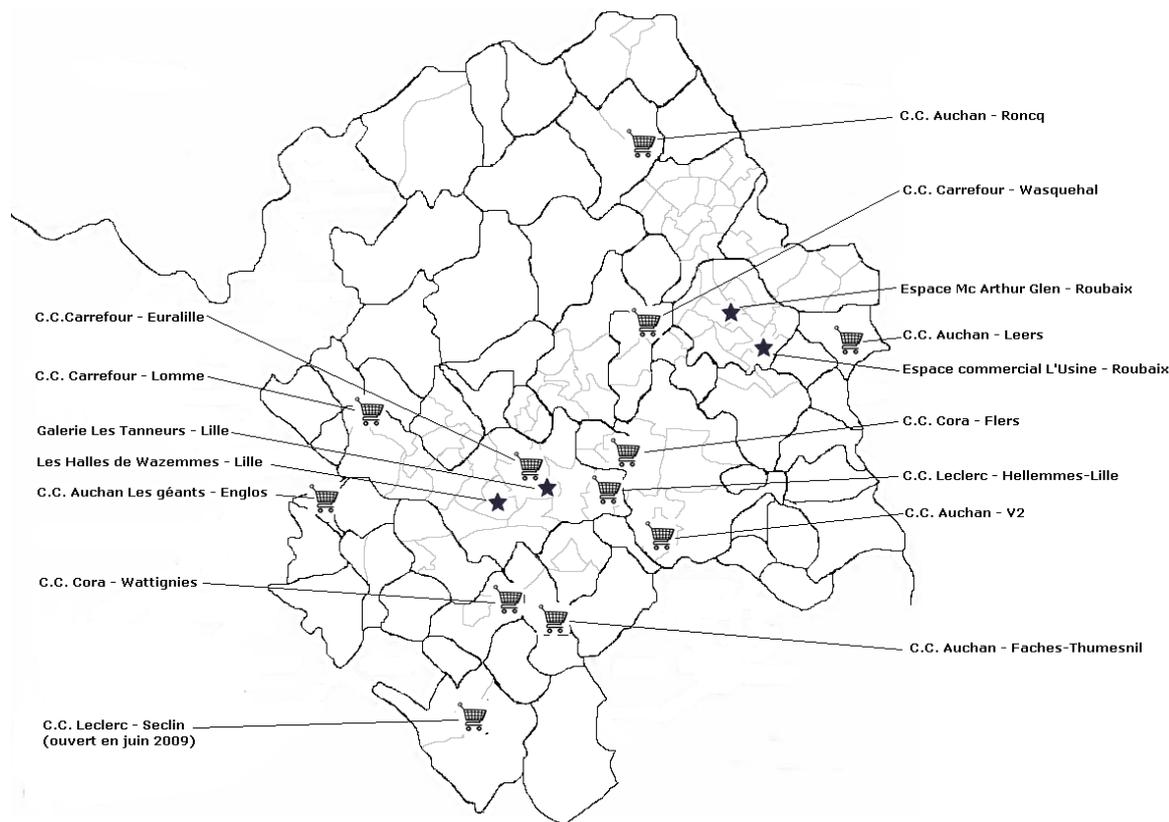
Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Les trois communes de l'agglomération, Roubaix, Tourcoing et Villeneuve d'Ascq, ont ensemble un poids commercial équivalent à leur population – elles comptent ensemble 24,8% de la population, 24,9% des établissements et 23,6% des effectifs – mais la répartition en leur sein n'est pas représentative de la population résidente. Le centre commercial V2 offre ainsi à la commune de Villeneuve d'Ascq une représentation en effectifs salariés largement supérieure à sa population.

L'agglomération est par ailleurs maillée d'un nombre important de centres commerciaux¹⁵ de grande taille qui se juxtaposent sur les différents accès à l'agglomération (par exemple : Englos à l'ouest, Faches-Thumesnil au sud, Leers à l'est, Roncq au nord), ainsi que de grands regroupements de commerces (L'usine à Roubaix, Les Halles de Wazemmes, le centre commercial des Tanneurs). La ville de Lille compte ainsi deux zones commerciales de grande importance sur le territoire de la commune : Euralille, près du centre-ville et la zone du Grand But sur le territoire de Lomme, à l'ouest.

¹⁵ Rappelons que la famille Mulliez, fondatrice du groupe Auchan, est originaire de la ville de Roubaix.

Figure 13 : Principales zones commerciales au sein de l'agglomération lilloise en 2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données INSEE

3.2.3 Analyse générale de la structure commerciale de l'unité urbaine de Lille

Une première observation de la répartition de l'appareil commercial dans l'agglomération souligne le caractère urbain, voire centre-urbain, du commerce de détail. En effet, la carte de la densité de l'appareil commercial fait ressortir un grand nombre de centres-villes (par exemple Lille, Roubaix, Tourcoing, Halluin, ainsi que l'ancien centre-ville d'Hellemmes), ce qui indique clairement que ces espaces restent des zones d'implantation particulièrement recherchées par le commerce de détail.

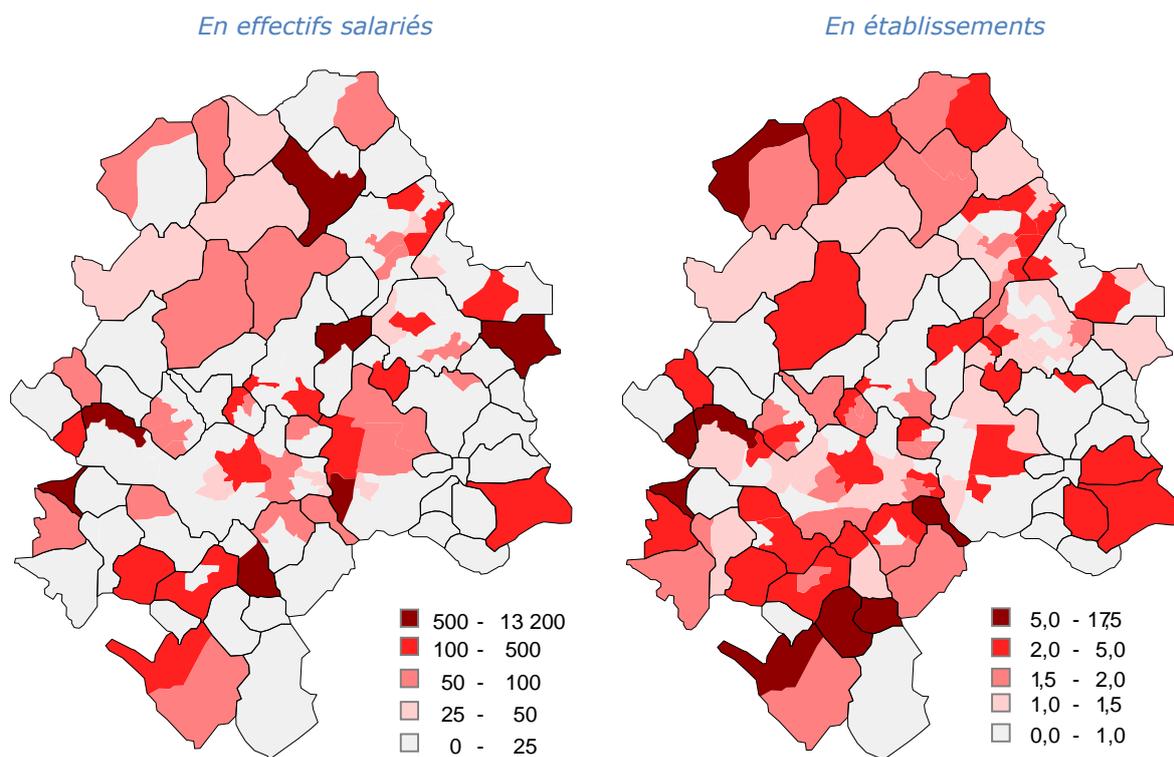
La concentration est particulièrement nette en ce qui concerne la densité des établissements. En effet, la densité des effectifs salariés fait apparaître, de façon complémentaire aux centres-villes, les différentes zones commerciales qui ceinturent l'agglomération. Installées sur des espaces avec des populations relativement faibles et affichant des effectifs importants, ces dernières affichent ainsi une densité de salariés par habitant extrêmement élevée¹⁶.

¹⁶ Avec ses 1 298 salariés ETP pour 574 habitants, la commune d'Englos affiche par exemple une densité record de 22 500 salariés par habitant.

- COMMERCE DE DÉTAIL ALIMENTAIRE

La carte des grandes surfaces alimentaires présente une structure mouchetée : quelques sites à une densité importante se dispersent régulièrement au sein de l'agglomération. Entre ceux-ci s'étalent de grands espaces à très faibles densités commerciales.

Figure 15 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise des grandes surfaces alimentaires en 2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

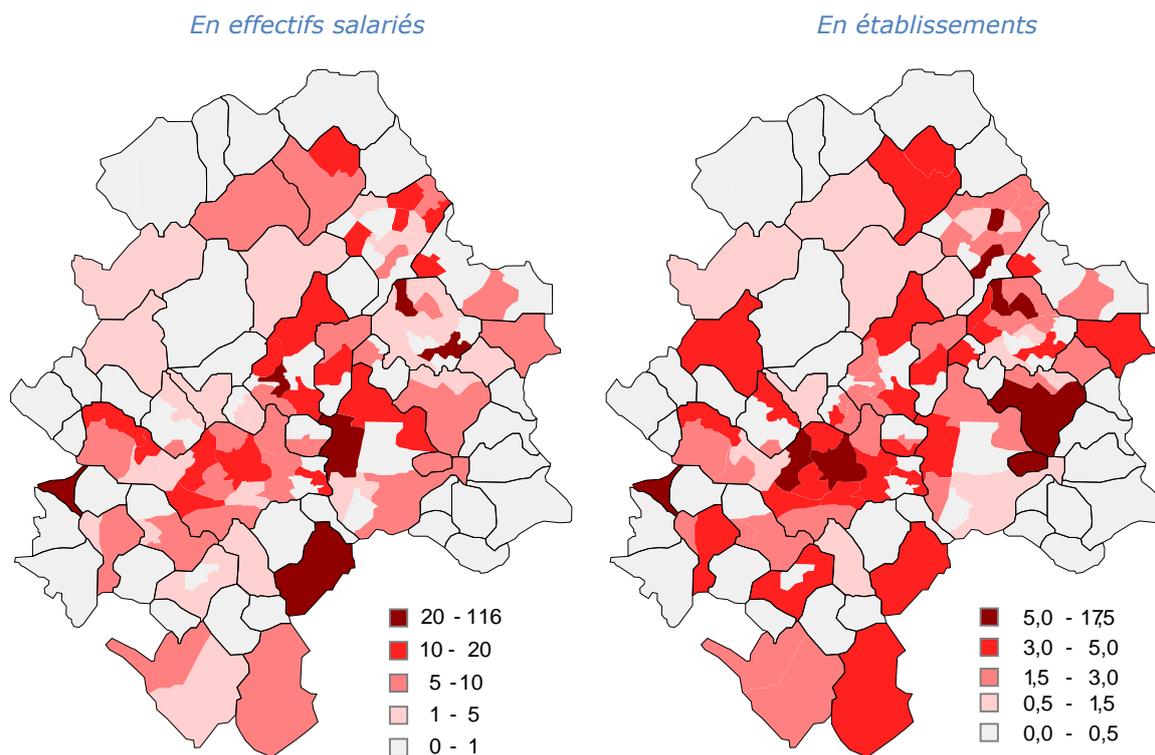
Une telle répartition montre clairement la place primordiale des grandes zones commerciales qui concentrent en des lieux très restreints un grand nombre d'établissements et d'effectifs.

Les grandes surfaces alimentaires sont relativement peu localisées dans les centres-villes. Il semble en effet difficile de trouver dans ces lieux très concentrés et très restreints des espaces suffisamment importants pour installer de grands établissements commerciaux. Les seules exceptions sur le territoire de l'agglomération semblent être les centres de Lille et de Roubaix. Ces deux cas se caractérisent cependant par une volonté d'installation ou de réinstallation de commerces près du centre : de grands espaces (le centre commercial Euralille et le centre McArthur Glen) ont volontairement été aménagés **pour permettre l'implantation de commerces dans le centre-ville.**

Partout ailleurs, **les grandes surfaces alimentaires se sont plutôt installées en périphérie des centres-villes** (par exemple au nord-est de Tourcoing ou à l'est de Villeneuve d'Ascq), voire à la limite des grandes communes (ensemble des communes situées au sud de Lille) où les conditions d'installation étaient naguère plus aisées pour ce type de commerces.

Contrairement aux grandes surfaces alimentaires, **la répartition des petites surfaces alimentaires apparaît beaucoup plus concentrée au sein de l'agglomération lilloise.** Celles-ci se répartissent globalement sur un axe sud-ouest – nord-est, le long de l'épine dorsale de l'unité urbaine Lille-Marcq-en-Barœul-Roubaix-Tourcoing et des principaux axes de communication. Les zones situées sur les extérieurs – frontière belge au nord-ouest, pointe est autour de Baisieux, bande sud de l'agglomération – sont en revanche faiblement pourvus en commerces.

Figure 16 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise des petites surfaces alimentaires en 2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

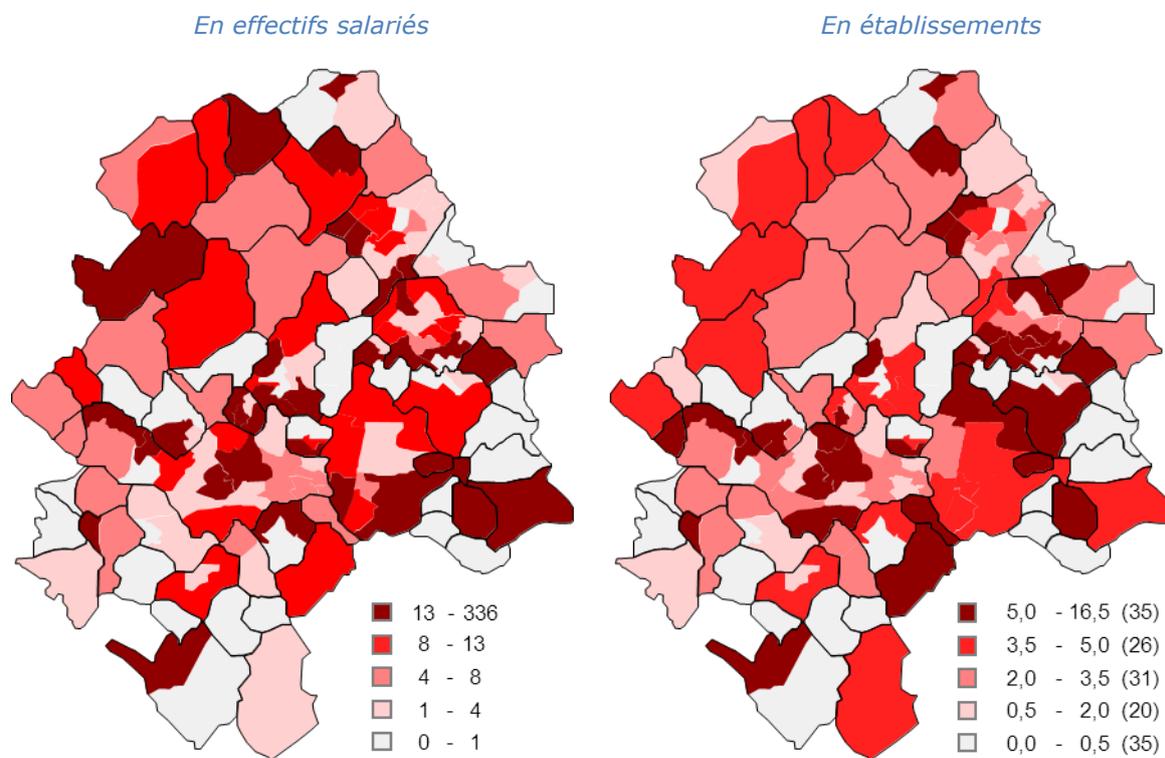
Il apparaît clairement que **les petites surfaces alimentaires constituent un commerce extrêmement implanté dans le milieu urbain dense.** Largement axés sur la proximité du consommateur, ceux-ci exigent une demande suffisante. Ainsi, dès que la densité urbaine diminue, les petites surfaces alimentaires se raréfient. Au final, un grand nombre de centres-villes de l'agglomération apparaissent bien pourvus en commerces de ce type.

La répartition des commerces alimentaires spécialisés au sein de l'agglomération lilloise présente une distribution géographique bien plus homogène que les petites et grandes surfaces alimentaires. De taille plus modeste que celles-ci et nécessitant moins de fonds, **les commerces alimentaires spécialisés trouvent plus de facilités à s'implanter.**

La carte suivante fait cependant apparaître une sorte de configuration concentrique. Les grands pôles sont plutôt bien pourvus, les extérieurs également, tandis qu'apparaissent entre les deux

espaces des zones largement démunies qui semblent satellisées : les communes du sud de Lille, une bande s'étendant de Pérenchies à Wasquehal, les communes de l'est de l'agglomération.

Figure 17 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise des commerces alimentaires spécialisés en 2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

En outre, à un niveau plus fin, au cœur même des villes, apparaissent des zones de centralité - qui ne sont d'ailleurs pas toujours le centre-ville - et des zones périphériques :

- à Lille, le **centre-ville** laisse les quartiers immédiatement périphériques moins pourvus en commerces de ce type. Vient ensuite un nouvel espace présentant une densité plus élevée : la limite Lille/Lomme à l'ouest, Hellemmes à l'est ;
- à Tourcoing, la centralité se situe à la limite avec Roncq, **le centre-ville étant plus largement dépourvu** ;
- à Roubaix, **la couverture est périphérique**, le centre affichant avec une densité moindre.

• COMMERCE DE DÉTAIL NON-ALIMENTAIRE

La couverture en pharmacies et commerces d'appareils orthopédiques est assez homogène sur la zone : l'installation de nouveaux établissements – principalement des officines - est réglementée et fonction de la population résidente, ce qui homogénéise la répartition.

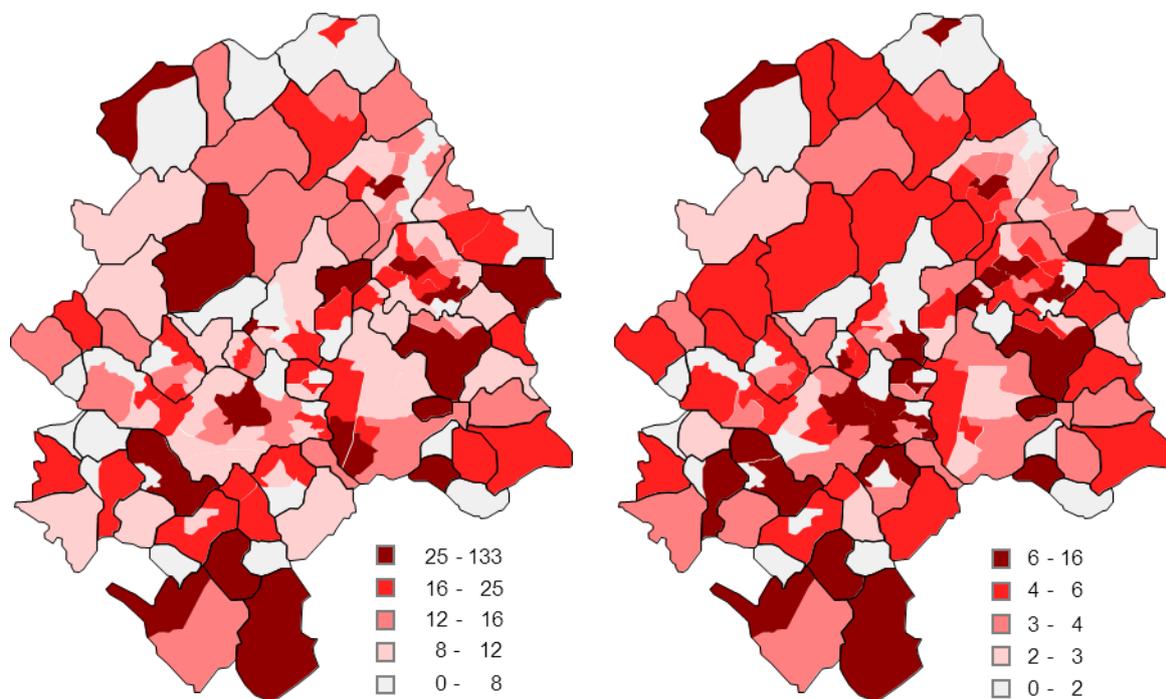
Quelques centres-villes (Lille, Tourcoing, Roubaix, Halluin, La Madeleine, etc.), sont cependant légèrement mieux représentés. Il est probable qu'au sein même de la commune, l'implantation des

établissements soit plus libre et que ceux-ci choisissent prioritairement les emplacements de centre-ville.

Figure 18 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise des pharmacies et commerces d'appareils orthopédiques en 2008

En effectifs salariés

En établissements



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

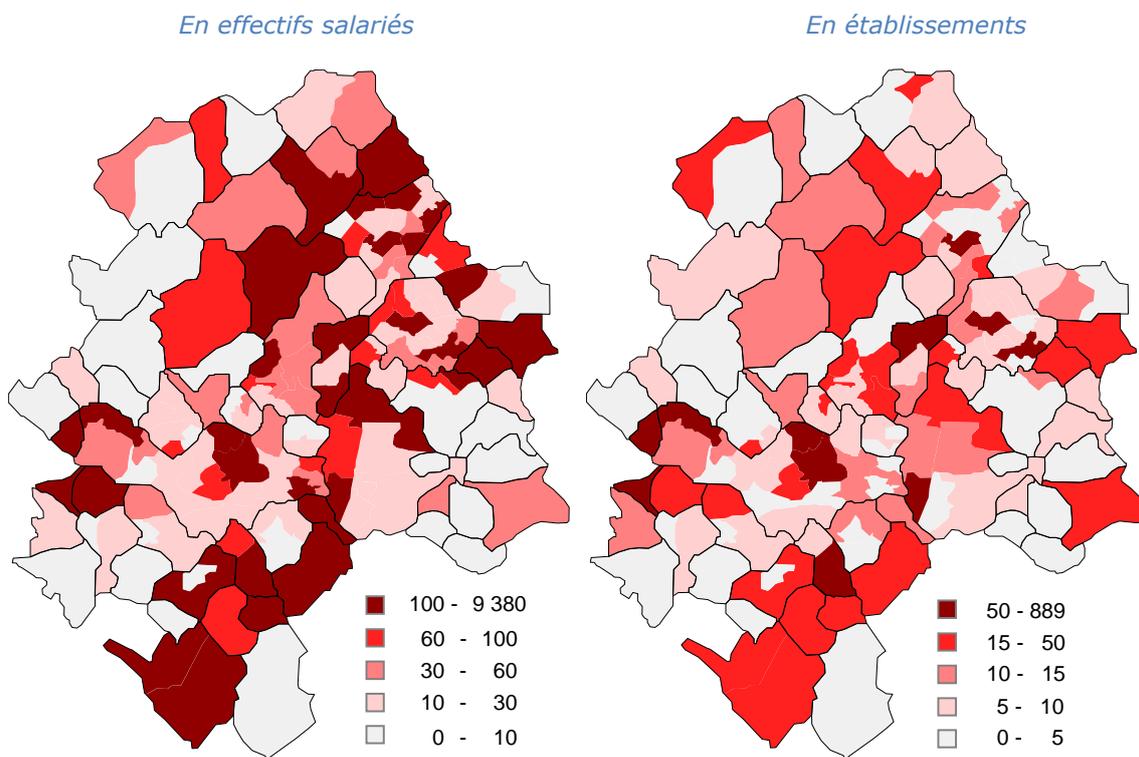
La distribution des établissements non-alimentaire spécialisés révèle une répartition dissociée entre effectifs et établissements, traduisant nettement la composition hétérogène de ce secteur :

- D'un côté, la densité en effectifs est marquée par l'émergence de points centraux placés au niveau des grandes zones commerciales. La plupart d'entre elles sont en effet organisées en pôles offrant un service complet au consommateur : autour de la grande surface alimentaire, qui en constitue la matrice, se sont installés des établissements de grande taille diversement spécialisés. Les zones commerciales du groupe Mulliez constituent en quelque sorte le fer de lance de cette organisation ; autour de l'hypermarché Auchan se sont installés l'ensemble des autres enseignes du groupe¹⁸, ce qui répond à l'ensemble des besoins des consommateurs qui se rendent dans le centre commercial.
- De l'autre côté, les centres-villes présentent un nombre important d'établissements commerciaux de taille bien plus réduite. Ceux-ci traduisent une présence très forte du petit commerce indépendant ou enseignes de proximité qui se regroupent dans des pôles commerciaux fortement concentrés. Les centres-villes des grandes communes de

¹⁸ La liste des différentes enseignes gérées par le groupe est disponible à l'adresse : http://fr.wikipedia.org/wiki/Association_familiale_Mulliez

l'agglomération, et tout particulièrement le vieux Lille, apparaissent alors comme des lieux privilégiés pour offrir ces services, d'autant que de nombreux secteurs piétonniers ont été instaurés au sein de l'agglomération, offrant aux consommateurs la liberté de faire leurs courses dans les meilleures conditions.

Figure 19 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise des commerces non-alimentaires spécialisés en 2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

3.2.4 Évolution du commerce de détail dans l'agglomération de Lille entre 2005 et 2008¹⁹

Au cours de la période récente, le commerce de détail au sein de l'agglomération lilloise a connu une progression de 0,6% par an pour le nombre des établissements et de 2,4% par an pour les effectifs. Celle-ci n'a cependant pas été homogène, à la fois d'un point de vue géographique et sectoriel.

¹⁹ Le travail de récupération des adresses des établissements du commerce de détail et leur localisation géographique dans l'agglomération lilloise n'a pu être mené pleinement que sur la période 2005-2008. Il n'a pas été possible de reconstituer une base des établissements présents antérieurement suffisamment satisfaisante pour poursuivre l'étude au-delà.

Tableau 8 : Évolution de la densité commerciale au sein de l'agglomération lilloise entre 2005 et 2008

	Densité en établissements pour 10 000 habitants			Densité en effectifs pour 10 000 habitants		
	2005	2008	évolution	2005	2008	évolution
Centre-ville	89,3	89,3	0,0%	473,7	479,6	0,4%
Hors centre-ville	23,9	24,8	1,2%	178,1	197,8	3,6%
Ensemble de l'agglomération lilloise	35,8	36,5	0,6%	231,6	248,7	2,4%

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

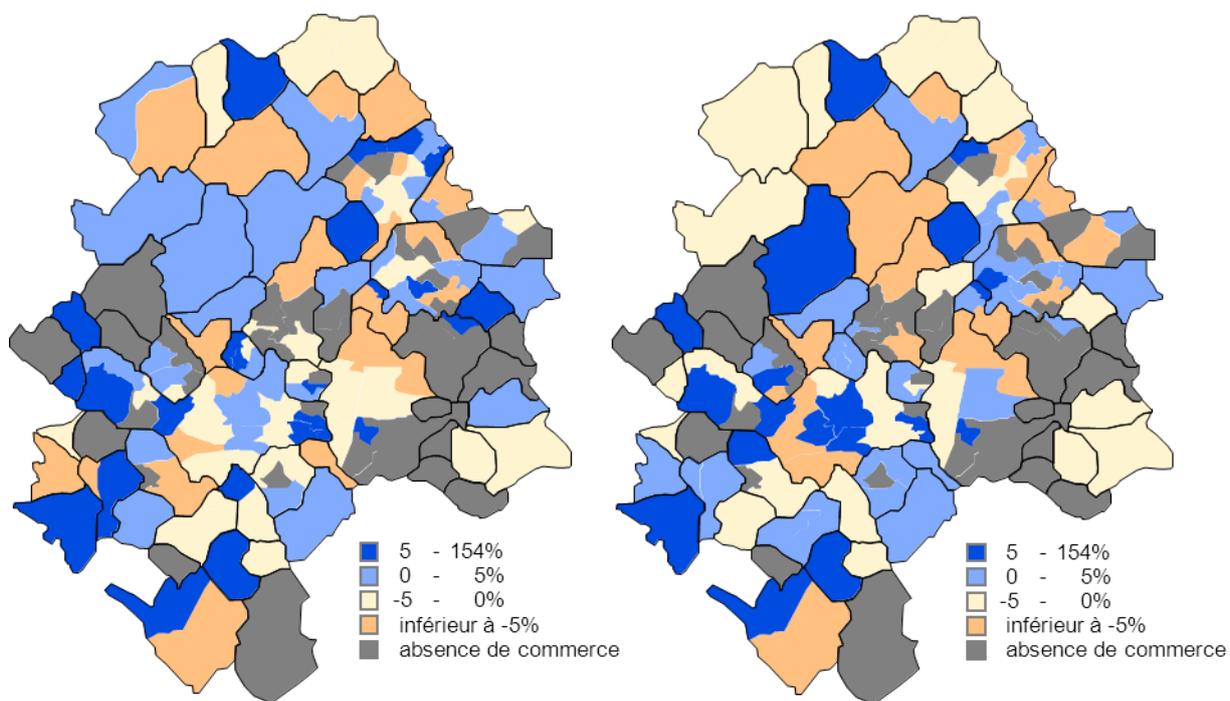
• **COMMERCE DE DÉTAIL ALIMENTAIRE**

Les grandes surfaces alimentaires ont connu sur la période récente un évolution contrastée au sein de l'agglomération lilloise. D'une part, la croissance a été pratiquement nulle voire légèrement négative au sein des centres commerciaux anciens (en particulier les centres commerciaux d'Englos, de Faches-Thumesnil et de Villeneuve d'Ascq 2). Ces espaces sont aménagés depuis longtemps et n'offrent plus guère de possibilités d'extension, que ce soit du fait d'un manque de terrain ou de l'absence de nouvelles offres à apporter au consommateur. L'évolution se porte ainsi plutôt sur les installations plus récentes - Leers ou Seclin - qui "s'équipent" et renforcent leur offre commerciale.

Figure 21 : Évolution de la densité en grandes surfaces alimentaires (taux de croissance annuel moyen 2005-2008)

En effectifs salariés

En établissements



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

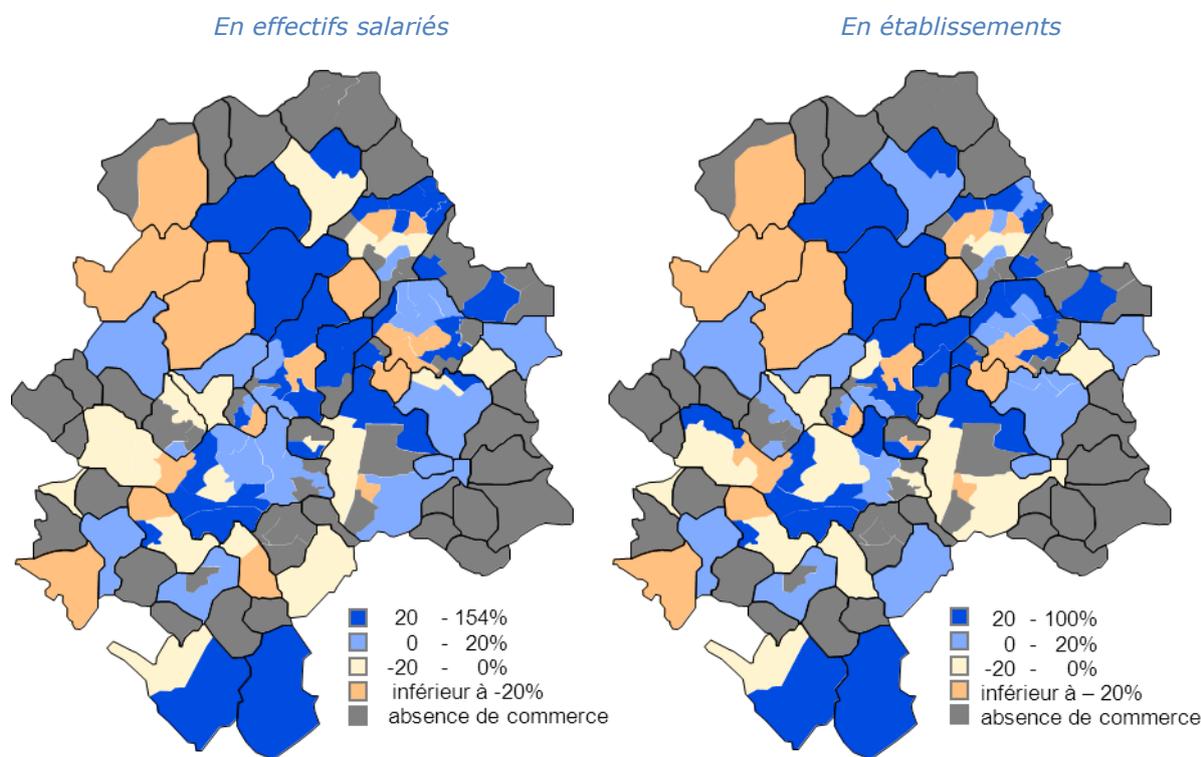
L'évolution des centres-villes est quant à elle très mitigée : à l'exception de Lille-centre, les centres-villes des grandes communes (qui présentent une densité commerciale déjà élevée) ont connu une évolution plutôt faible en termes de salariés et, le plus souvent également, en termes d'établissements. À l'inverse, **les communes plus périphériques (et tout particulièrement leur centre-ville), qui présentaient des densités nettement moins élevées, ont renforcé récemment leur offre en grandes surfaces alimentaires** : c'est le cas par exemple des centres-villes de Lomme, Hellemmes, Lambersart, Mons-en-Barœul ou encore de la commune de Mouvaux.

Il semblerait donc que les grandes surfaces alimentaires ont renforcé leur offre, sur la période étudiée, là où elle semblait la plus déficiente.

Sur la même période, **les petites surfaces alimentaires ont connu un relatif déclin**, de façon nette en ce qui concerne les établissements, légèrement moins en termes d'effectifs salariés, concernant leur situation en centre-ville.

L'élévation des surfaces maximales autorisées dans le cadre de la réglementation LME depuis le mois d'août 2008 semble constituer une explication non plausible, les délais étant trop courts pour en constater les effets en moins de 6 mois. Il est possible que ce changement de réglementation puisse accélérer le mouvement en remplaçant les petites surfaces alimentaires par des grandes.

Figure 22 : Évolution de la densité en petites surfaces alimentaires (taux de croissance annuel moyen 2005-2008)

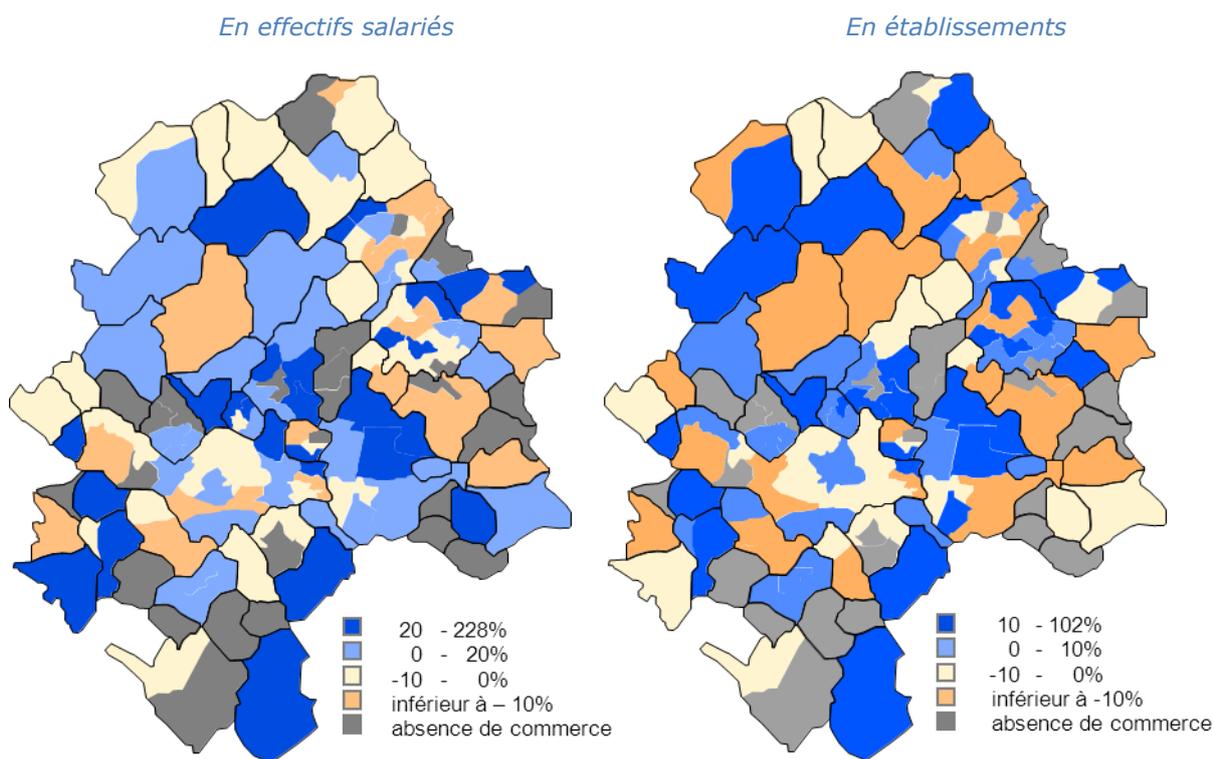


Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

En revanche, les petites surfaces alimentaires se sont installées récemment dans des communes plus périphériques, autour de la dorsale de l'agglomération, au nord et au sud, sans toutefois encore atteindre les limites extérieures de l'agglomération.

L'installation récente des commerces d'alimentation spécialisée est singulière. Les communes dans lesquelles la densité commerciale est la plus faible sont celles qui connaissent les niveaux de croissance les plus élevés. **Les nouveaux établissements s'installent donc dans les communes où la concurrence est moindre.** Cependant, au cœur de ces communes, la croissance se réalise dans les quartiers où la densité commerciale était la plus forte ; elle est particulièrement nette dans l'ensemble des quartiers qui jouxtent la ville de Lille : Canteleu à Lambersart, Saint-André-Lez-Lille, Marquette, La Madeleine, le sud de Marcq-en-Barœul, le sud de Mons-en-Barœul, le nord de Villeneuve d'Ascq, Lezennes, les quartiers sud de Lille, Wattignies, Sequedin et Haubourdin. **Le commerce alimentaire spécialisé connaît donc une évolution ambivalente : un renforcement des communes peu équipées, mais au sein des quartiers déjà profitables.**

Figure 23 : Évolution de la densité en commerces alimentaires spécialisés (taux de croissance annuel moyen 2005-2008)



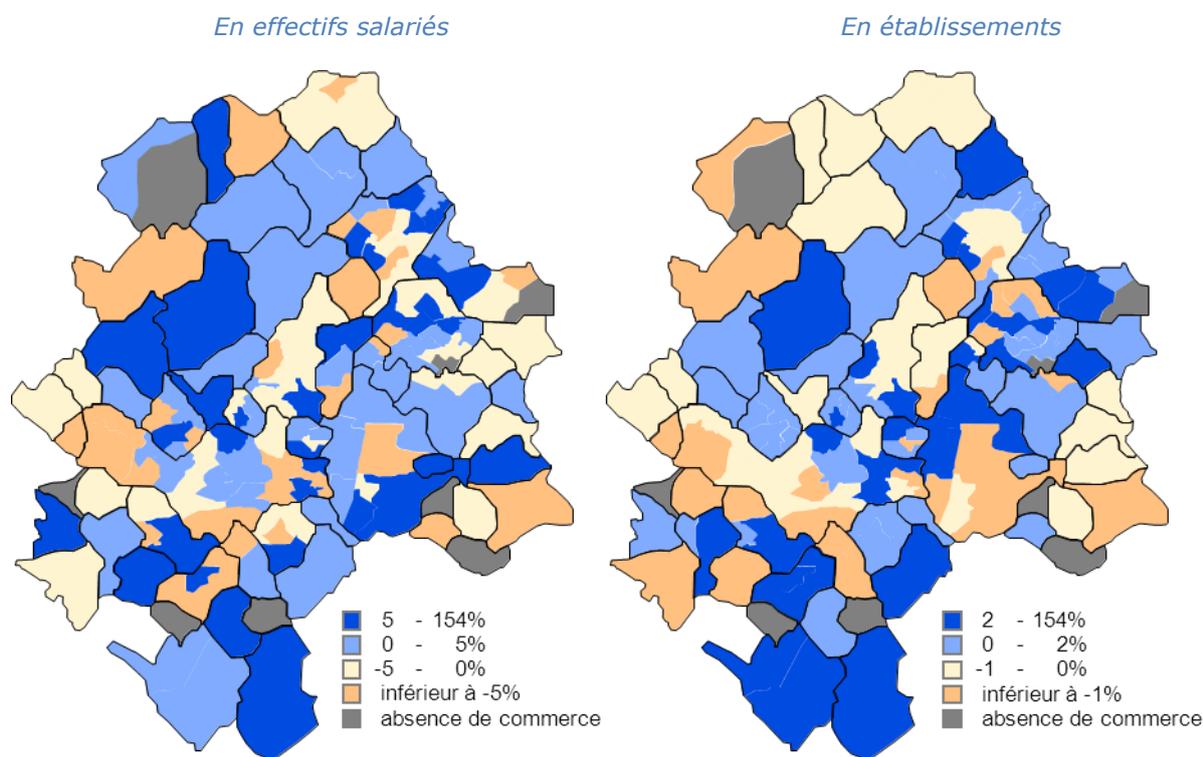
Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Les communes situées à l'extérieur de l'agglomération se renforcent également, tout particulièrement le nord-ouest et le sud.

• COMMERCE DE DÉTAIL NON-ALIMENTAIRE

Conformément à la réglementation, la croissance des établissements de pharmacie et appareils orthopédiques semble globalement homogène sur la zone. Cette homogénéité apparente disparaît cependant à l'intérieur des communes ; au sein des grandes communes, les centres-villes sont cependant légèrement privilégiés : plus proches des flux qui arrivent dans les villes - en particulier les gares pour la commune de Lille, ces zones demeurent profitables pour l'installation de nouveaux établissements.

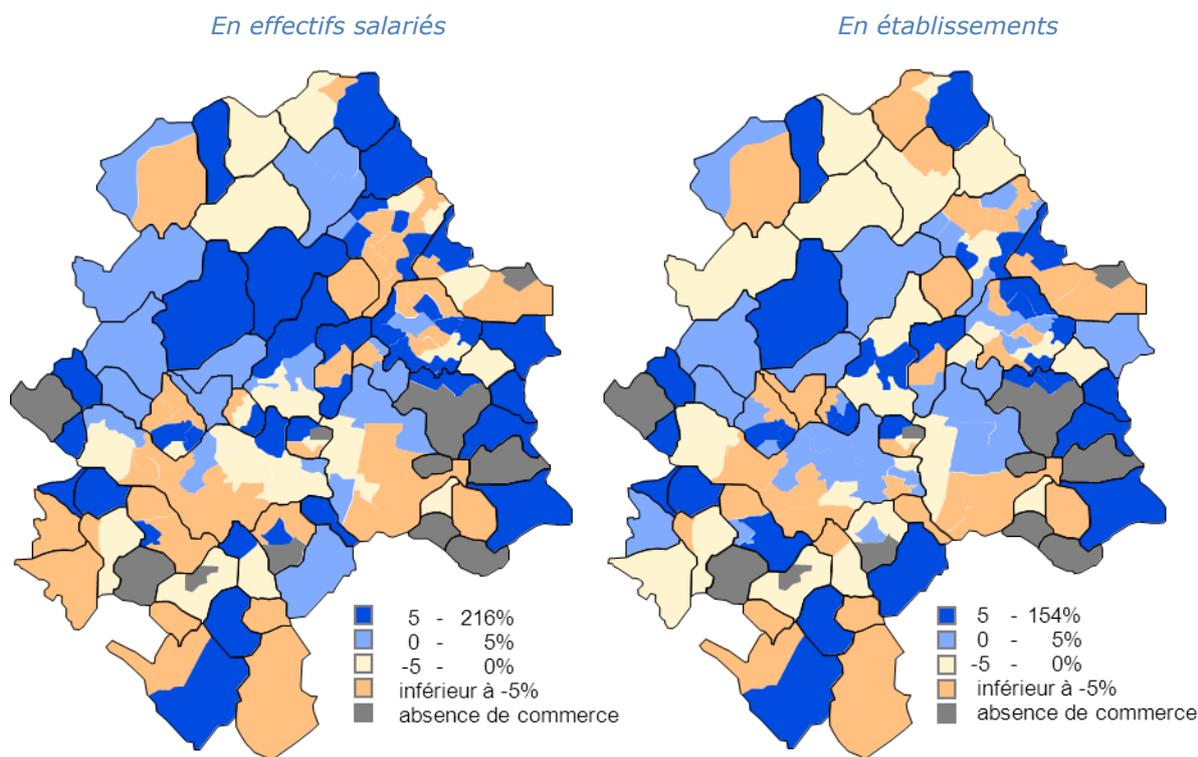
Figure 24 : évolution de la densité en pharmacies et commerces d'appareils médicaux (taux de croissance annuel moyen 2005-2008)



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Enfin, en ce qui concerne les établissements non-alimentaires, on observe un renforcement de la présence de ces établissements dans les centres-villes, particulièrement au sein des communes du centre de l'agglomération (Lille, mais également Lambersart, Marcq-en-Barœul, La Madeleine et, dans une moindre mesure, Roubaix). Cependant, ceci ne se traduit pas toujours en termes d'effectifs, ce qui signifie que la taille moyenne des établissements a tendance à diminuer. Le centre de Lille est symptomatique : face à la flambée des prix de l'immobilier, particulièrement dans le vieux-Lille, les commerçants sont probablement contraints de limiter les frais de personnel. Cependant, tous les quartiers ne sont pas concernés : ainsi, le quartier Vauban-Esquermes, au sud de la citadelle de Lille, connaît une progression à la fois du nombre d'établissements et du nombre de salariés.

**Figure 25 : Évolution de la densité en commerces non-alimentaires spécialisés
(taux de croissance annuel moyen 2005-2008)**



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Enfin, le nord-ouest de l'agglomération, qui est plutôt pauvre en commerces de détail non-alimentaires, fait également l'objet de fortes croissances : de nombreux espaces sont disponibles et les prix probablement plus attractifs qu'au sein des grandes communes.

Il apparaît donc que les règles d'implantation du commerce de détail à l'intérieur même des communes répondent à un certain nombre de logiques géographiques et commerciales. Sur la période récente, dans l'agglomération lilloise, les évolutions mises en œuvre n'ont que peu modifié la géographie interne du commerce de détail. Bien souvent, la croissance est restée faible et concentrée dans les espaces où le commerce est déjà bien présent, c'est-à-dire là où il bénéficie probablement de la rentabilité la plus élevée.

Cependant, ces logiques géographiques et commerciales restent fortement dépendantes des politiques locales mises en œuvre pour développer le commerce dans certains quartiers.

4 LE COMMERCE SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE : 2005, ANNÉE DE LA RUPTURE ?

4.1 État des lieux

À l'instar des unités urbaines qui en sont l'une des principales composantes, les aires urbaines regroupent l'essentiel de l'appareil commercial français : 96,2% des effectifs salariés et 93,5% des établissements s'y trouvent en 2008. Ceux-ci sont concentrés majoritairement dans les 230 grandes aires urbaines : celles-ci rassemblent 86,3% des effectifs salariés et 82,5% des établissements. Les 126 aires moyennes et 415 petites aires se partagent dans des proportions équivalentes les 9,9% et 11,1% de salariés et établissements restants.

Tableau 9 : Répartition comparée de la population et de l'appareil commercial de détail dans les aires urbaines en 2008

	Population	%	Effectifs salariés	%	Densité effectifs	Nombre d'étab.	%	Densité étab.
France entière	62 134 866	100,0%	1 326 398	100,0%	213,5	240 140	100,0%	38,6
Espace des aires urbaines	55 890 361	90,0%	1 275 798	96,2%	228,3	224 637	93,5%	40,2
Grandes aires urbaines	51 287 979	82,5%	1 144 203	86,3%	223,1	198 010	82,5%	38,6
Espace des autres aires urbaines	4 602 382	7,4%	131 595	9,9%	285,9	26 627	11,1%	57,9
- Moyennes aires urbaines	2 106 758	3,4%	61 876	4,7%	293,7	12 468	5,2%	59,2
- Petites aires urbaines	2 495 624	4,0%	69 719	5,3%	279,4	14 159	5,9%	56,7
Espace hors aires urbaines	6 244 505	10,0%	50 600	3,8%	81,0	15 503	6,5%	24,8
Autres communes multipolarisées	3 311 518	5,3%	16 109	1,2%	48,6	4 958	2,1%	15,0
Communes isolées hors influence des pôles	2 932 987	4,7%	34 491	2,6%	117,6	10 545	4,4%	36,0

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

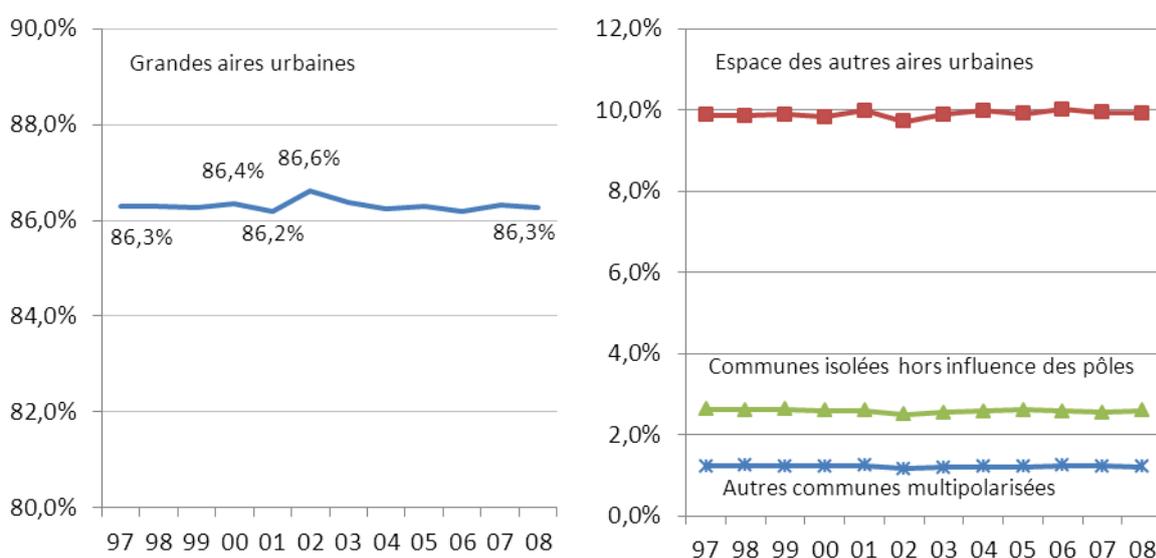
Les grandes aires urbaines se caractérisent cependant par une densité commerciale légèrement inférieure à celle des moyennes et petites aires. Ainsi, en 2008, la densité en effectifs salariés est de 272,4 salariés pour 10 000 habitants dans les grandes zones urbaines contre 293,7 dans les aires moyennes et 279,4 dans les petites aires. De même, la densité en établissements est de 38,6 pour 10 000 habitants dans les grandes aires contre 59,2 dans les moyennes et 56,7 dans les petites.

Au cours de la dernière décennie, le poids des aires urbaines est resté globalement inchangé, que ce soit en termes d'effectifs salariés (passant de 96,1% en 1997 à 96,2% en 2008) ou en termes d'établissements (82,6% en 1997 à 82,5% en 2008). **Cependant, une telle**

stabilité n'est qu'apparente : après une petite progression jusqu'au début des années 2000, le poids des aires urbaines dans l'appareil productif du commerce de détail est en légère régression.

Au sein des aires urbaines, la répartition entre les grandes et celles de taille inférieure est restée très stable sur la période. Notons cependant que, en dehors de l'année 2002, les petites et moyennes aires urbaines présentent une dynamique légèrement supérieure à celle des grandes aires. Cette tendance ancienne - elle se vérifie sur pratiquement toute la période - est cependant masquée par les évolutions de l'année 2002 qui concernent de façon prononcée les grandes aires urbaines.

Figure 26 : Évolution de la répartition des effectifs salariés selon le découpage en aires urbaines sur la période 1997-2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

4.2 Évolutions des zones se trouvant hors aires urbaines

En dehors des aires urbaines, communes multipolarisées et communes isolées, hors influence des pôles, se partagent moins de 4% des effectifs salariés et 6,5% des établissements : environ un tiers pour les premières, deux tiers pour les secondes.

La densité commerciale se révèle bien inférieure à celle des aires urbaines : pratiquement trois fois plus faibles en termes de salariés (81,0 pour 10 000 habitants contre 228,3) et deux fois en termes d'établissements (24,8 pour 10 000 habitants contre 40,2).

Sur la période récente, **la croissance** des effectifs et des établissements **du commerce de détail est** néanmoins **légèrement plus dynamique hors aires urbaines que dans les aires urbaines**. De la même façon que pour les unités urbaines, **cette tendance est relativement nouvelle et reste fragile** : elle n'apparaît que depuis 2002 et s'est largement atténuée depuis 2005. S'agissant du nombre d'établissements, elle s'est même inversée depuis cette date.

Tableau 10 : Taux de croissance du nombre de salariés et du nombre d'établissements du commerce de détail, selon le découpage en aires urbaines

	Effectifs salariés en ETP					
	1997-2001	2001-2002	2002-2005	2005-2008	2002-2008	1997-2008
France entière	2,1%	5,1%	2,5%	1,1%	1,8%	2,2%
Aires urbaines	2,1%	5,3%	2,4%	1,1%	1,8%	2,2%
Grandes aires urbaines	2,0%	5,6%	2,3%	1,1%	1,7%	2,2%
Autres aires urbaines	2,4%	2,4%	3,1%	1,2%	2,1%	2,2%
Hors aires urbaines	1,9%	0,6%	3,9%	1,1%	2,5%	2,1%
Communes multipolarisées	2,1%	-0,4%	3,5%	1,4%	2,5%	2,1%
Communes isolées	1,8%	1,1%	4,0%	0,9%	2,5%	2,1%

	Nombre d'établissements					
	1997-2001	2001-2002	2002-2005	2005-2008	2002-2008	1997-2008
France entière	0,8%	0,2%	2,8%	0,7%	1,7%	1,3%
Aires urbaines	0,8%	0,3%	2,8%	0,7%	1,7%	1,3%
Grandes aires urbaines	0,8%	0,3%	2,7%	0,7%	1,7%	1,3%
Autres aires urbaines	1,0%	0,4%	3,1%	0,4%	1,8%	1,4%
Hors aires urbaines	1,0%	-2,0%	3,9%	0,2%	2,0%	1,3%
Communes multipolarisées	0,6%	-2,7%	3,4%	0,2%	1,7%	0,9%
Communes isolées	1,2%	-1,7%	4,2%	0,1%	2,1%	1,4%

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

En outre, **les communes multipolarisées et les communes isolées hors influence des pôles présentent des taux de croissance démographique inférieurs à ceux constatés dans les aires urbaines. C'est pourquoi la densité commerciale hors des aires urbaines progresse sur les deux indicateurs plus fortement que dans les aires urbaines**, l'écart étant croissant sur la période.

Tableau 11 : Taux de croissance de la densité des effectifs salariés et des établissements selon le découpage en aires urbaines

	Effectifs salariés en ETP					
	1997-2001	2001-2002	2002-2005	2005-2008	2002-2008	1997-2008
France entière	1,5%	4,4%	1,1%	0,6%	1,1%	1,6%
Aires urbaines	1,5%	4,6%	1,0%	0,6%	1,1%	1,5%
Grandes aires urbaines	1,4%	4,9%	1,0%	0,6%	1,0%	1,5%
Autres aires urbaines	2,2%	2,1%	1,4%	1,1%	1,8%	1,9%
Hors aires urbaines	1,6%	0,0%	1,3%	0,7%	1,8%	1,6%
Communes multipolarisées	1,6%	-1,2%	0,8%	0,1%	1,5%	1,3%
Communes isolées	1,8%	0,8%	1,8%	1,2%	2,1%	1,9%

	Nombre d'établissements					
	1997-2001	2001-2002	2002-2005	2005-2008	2002-2008	1997-2008
France entière	0,3%	-0,5%	2,1%	0,0%	1,1%	0,6%
Aires urbaines	0,3%	-0,3%	2,0%	0,1%	1,0%	0,6%
Grandes aires urbaines	0,2%	-0,4%	2,0%	0,1%	1,0%	0,6%
Autres aires urbaines	0,9%	0,1%	2,7%	0,1%	1,4%	1,1%
Hors aires urbaines	0,7%	-2,6%	3,3%	-0,6%	1,3%	0,7%
Communes multipolarisées	0,1%	-3,5%	2,5%	-0,9%	0,8%	0,1%
Communes isolées	1,1%	-2,0%	3,8%	-0,2%	1,8%	1,2%

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

En données brutes, communes multipolarisées et communes isolées hors influence des pôles semblent connaître des évolutions relativement comparables (croissance annuelle moyenne des effectifs identique : 2,1% sur la période 1997-2008, 2,5% sur la période 2002-2008 ; croissance du nombre d'établissements légèrement plus forte dans les communes isolées, 1,4% par an contre 0,9% dans les communes multipolarisées).

Cette apparente homogénéité masque cependant des dynamiques d'évolution démographique très différentes. En effet, la croissance de la population dans les communes isolées hors influence des pôles est bien supérieure à celle des communes multipolarisées (environ 0,8% par an pour les premières contre 0,2% pour les secondes sur la période 2002-2008). C'est pourquoi, pour une croissance brute équivalente, la densité en effectifs salariés ainsi qu'en établissements connaît une progression nettement supérieure dans les communes isolées : les commerces s'installent là où la croissance de la population est la plus forte.

Par ailleurs, la densité commerciale des communes multipolarisées est nettement inférieure à celle des communes isolées : les premières comptent 48,6 salariés en ETP et 15,0 établissements pour 10 000 habitants alors que les secondes disposent de 117,6 salariés en ETP et 36,0 établissements pour 10 000 habitants.

Tirillées entre différents pôles d'influence, les communes multipolarisées présentent donc un appareil commercial atrophié qui peine à trouver une véritable dynamique de croissance. À l'inverse, les communes isolées, plus dynamiques du point de vue démographique, semblent connaître une croissance de renforcement de l'offre commerciale proposée au consommateur.

4.3 Évolutions à l'intérieur des aires urbaines

4.3.1 Croissance de la couronne périurbaine

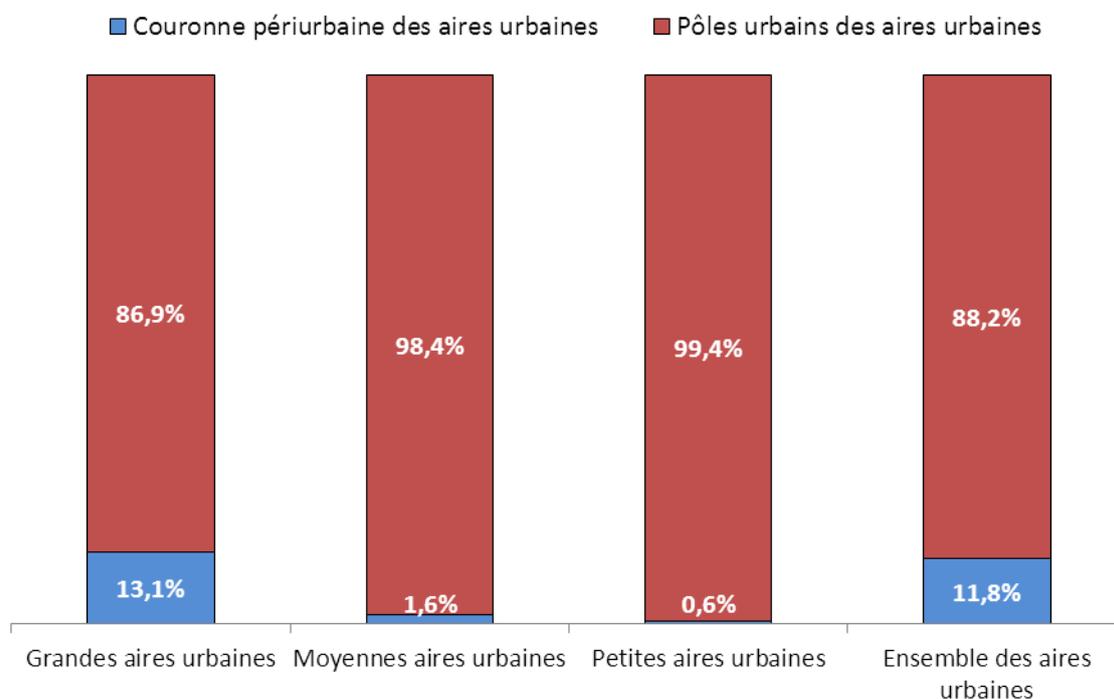
Au sein de l'aire urbaine, le pôle peut se définir approximativement comme l'unité urbaine centrale qui attire les facteurs de production. Il constitue donc le point vers lequel converge l'activité économique de l'aire. Ce phénomène de convergence transparaît également dans l'implantation du

commerce de détail : l'essentiel de l'appareil commercial des aires urbaines se concentre au sein du pôle (88,2% des effectifs salariés des aires urbaines, 86,9% des établissements).

Le niveau de concentration est d'autant plus conséquent que l'unité urbaine est petite, la taille de la couronne diminuant rapidement avec celle de l'aire. Dans les grandes aires urbaines, le pôle représente 86,9% des effectifs salariés de l'aire. Cette proportion passe à 98,5% dans les moyennes aires urbaines et à 99,4% dans les plus petites. La situation est identique en ce qui concerne les établissements : le pôle représente 85,3% des établissements des grandes aires urbaines, 97,6% dans les moyennes et 99,1% dans les petites.

De fait, la densité commerciale dans le pôle est largement supérieure à celle de la couronne. Elle y est pratiquement double : 228,3 salariés pour 10 000 habitants dans le pôle contre 101,3 dans la couronne, 38,6 établissements contre 19,6.

Figure 27 : Répartition des effectifs salariés entre pôle et couronne selon le type d'aire urbaine en 2008



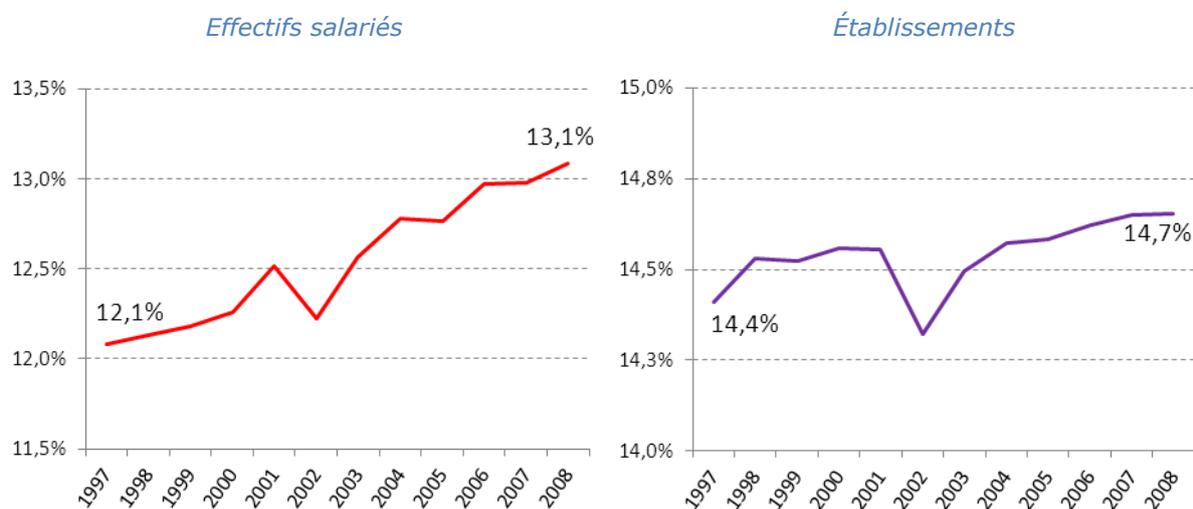
Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

La dynamique de croissance se situe cependant, sur la dernière décennie, beaucoup plus dans les couronnes périurbaines que dans les pôles. Leur importance dans l'aire urbaine croît ainsi progressivement. Dans les grandes aires urbaines, elles représentaient 12,1% des salariés et 14,4% des établissements en 1997 ; en une décennie, leur poids a augmenté de 1,3 point dans les effectifs, de 0,3 point dans les établissements.

Ces différences de niveaux de croissance semblent exister également au sein des aires urbaines de moindre importance. La taille de la couronne y étant nettement plus petite, les mesures sont moins

nettes. Le phénomène paraît néanmoins de moins forte intensité que dans les grandes aires urbaines.

Figure 28 : Part des effectifs salariés et des établissements représentée par la couronne périurbaine dans les grands pôles urbains



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

L'étalement de la population du pôle urbain vers la couronne périurbaine contribue fortement au développement du commerce de détail. Cependant, la croissance des effectifs salariés excède la croissance démographique dans la couronne périurbaine. Ainsi, la densité en salariés par habitant progresse plus vite dans la couronne que dans le pôle sur la période 2002-2008.

La densité en établissements progresse en revanche plus lentement que dans les pôles. Une telle évolution est probablement induite par l'installation de grandes surfaces, un nombre restreint d'établissements présentant un grand nombre de salariés. Limités dans leurs possibilités d'extension ou d'implantations nouvelles au sein du pôle, y compris en banlieue (par manque de place disponible, une certaine concurrence avec les logements, une augmentation forte du prix du foncier, etc.), ces établissements seraient alors repoussés vers la couronne périurbaine.

4.3.2 Évolutions à l'intérieur des pôles des aires urbaines

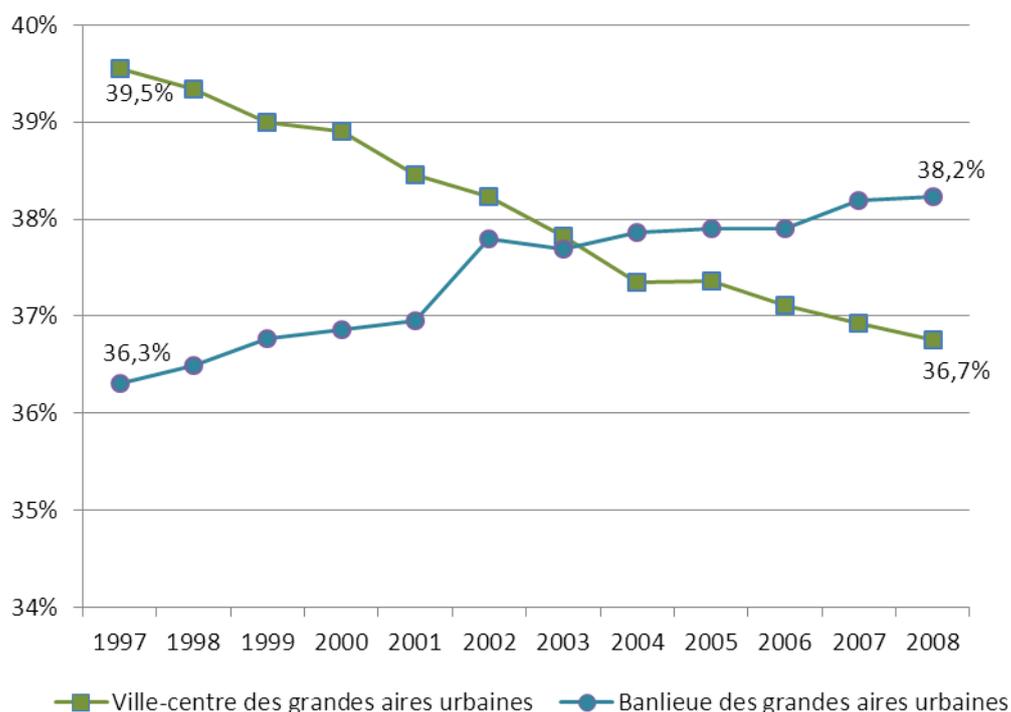
- **DÉVELOPPEMENT PLUS RAPIDE EN BANLIEUE QU'EN VILLE-CENTRE POUR LES GRANDES AIRES URBAINES**

Au sein des pôles des grandes aires urbaines, l'activité se répartit dans des proportions comparables entre la ville-centre et la banlieue. En 2008, les villes-centres des pôles des grandes aires urbaines regroupaient 36,7% des effectifs salariés du commerce de détail, tandis que les banlieues de ces pôles en rassemblaient 38,5%. En termes d'établissements, le déséquilibre est un peu plus fort : les pôles concentrent 40% du total national contre 30% pour les banlieues.

Un tel déséquilibre entre effectifs et établissements laisse transparaître les différences structurelles entre ces deux zones : **la banlieue concentre de grands centres commerciaux, tandis que la ville-centre est plutôt positionnée sur du commerce de plus petite taille.**

Au cours de la dernière décennie, le poids des banlieues en termes d'effectifs salariés a progressivement augmenté, au détriment de celui des villes-centres, le dépassant à partir de 2004 : en 2008, les villes-centres représentaient 36,7% des effectifs nationaux travaillant dans le commerce de détail, les banlieues 38,2%.

Figure 29 : Comparaison du poids de la ville-centre et des banlieues des unités urbaines des grandes aires urbaines dans l'emploi salarié total



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

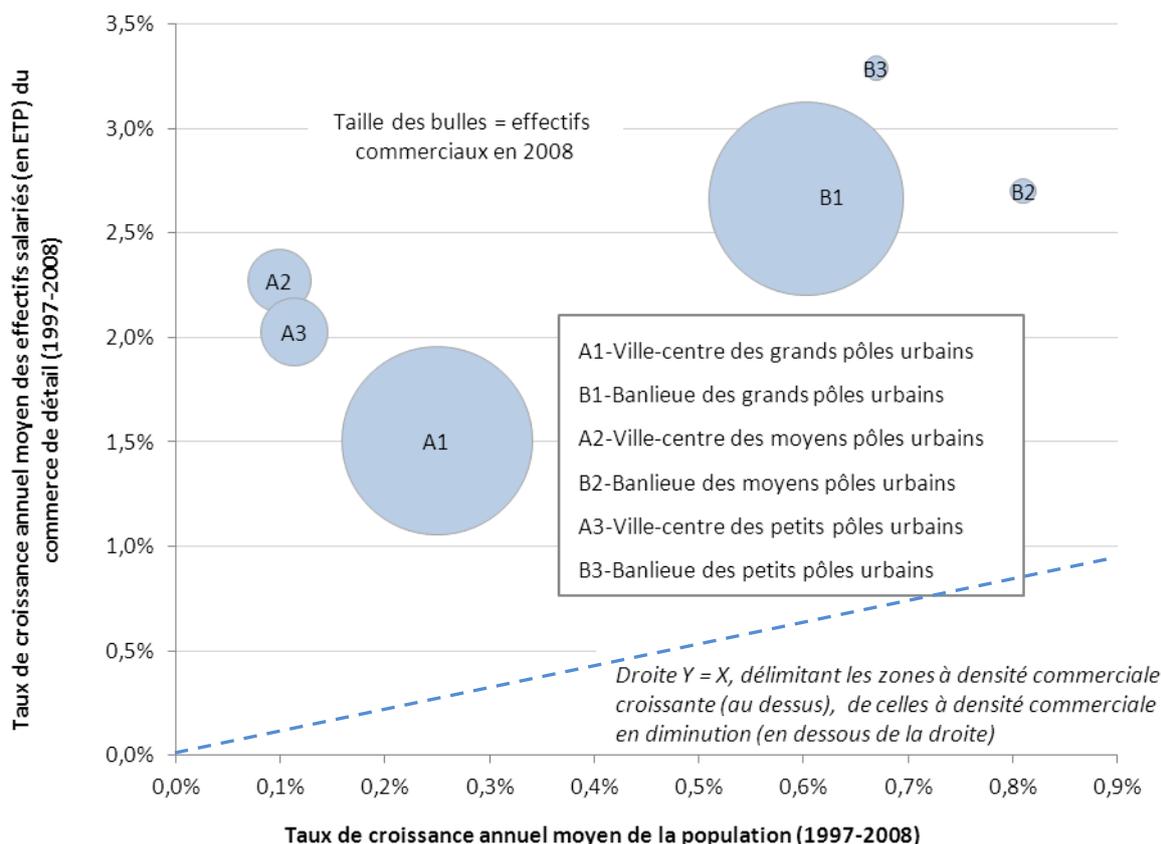
Cette érosion relative de l'importance de la ville-centre dans le commerce de détail ne doit cependant pas laisser penser que les villes-centres sont désertées par le commerce de détail. Au cours de la dernière décennie, les effectifs salariés ainsi que le nombre d'établissements ont progressé, en valeurs absolues et en densité, au sein des villes-centres, mais moins rapidement qu'en banlieue.

- **UN PHÉNOMÈNE COMPARABLE AU SEIN DES MOYENNES ET PETITES AIRES URBAINES**

La structure des aires plus modestes diffère de celle des grandes aires : les pôles des moyennes et petites aires urbaines (cf. définition des aires urbaines en paragraphe 1.3.1) se composent essentiellement d'une ville-centre qui accapare l'essentiel de l'activité commerciale, ne laissant que très peu de place à sa banlieue.

Cependant, là encore, les banlieues présentent des taux de croissance supérieurs à ceux des villes-centres. Le décalage entre les deux est même plus accentué dans ces deux derniers cas que dans les pôles des grandes aires urbaines.

Figure 30 : Évolution comparée du développement commercial et de la population entre ville-centre et banlieue pour différentes tailles de pôles urbains



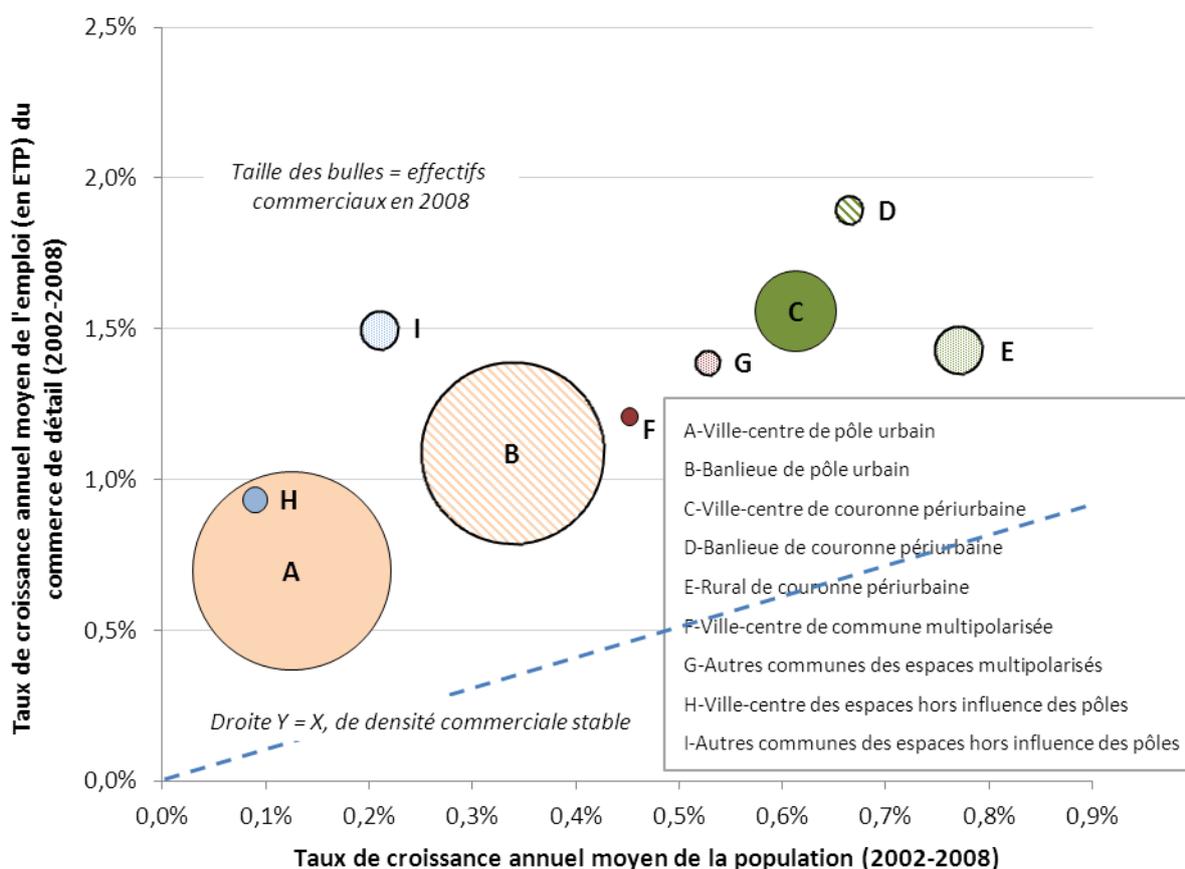
Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

En revanche, on remarque que sur la période 1997-2008, la densité commerciale a progressé pour l'ensemble des zones définies sur le schéma, chacune étant au-dessus de la droite $Y=X$, droite de densité commerciale constante (le commerce évoluant au même rythme que la population).

4.4 Analyse détaillée par type de zones sur le territoire

Nous avons vu qu'au cours de la période considérée, la croissance du commerce de détail a été largement plus rapide que celle de la population, quelle que soit la catégorie de zonage urbain étudiée. Cependant, comme précédemment indiqué, cela ne signifie nullement que les croissances aient été toutes comparables selon les zones.

Figure 31 : Évolution comparée du développement commercial et de la population entre différentes sous-zones sur la période 2002-2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

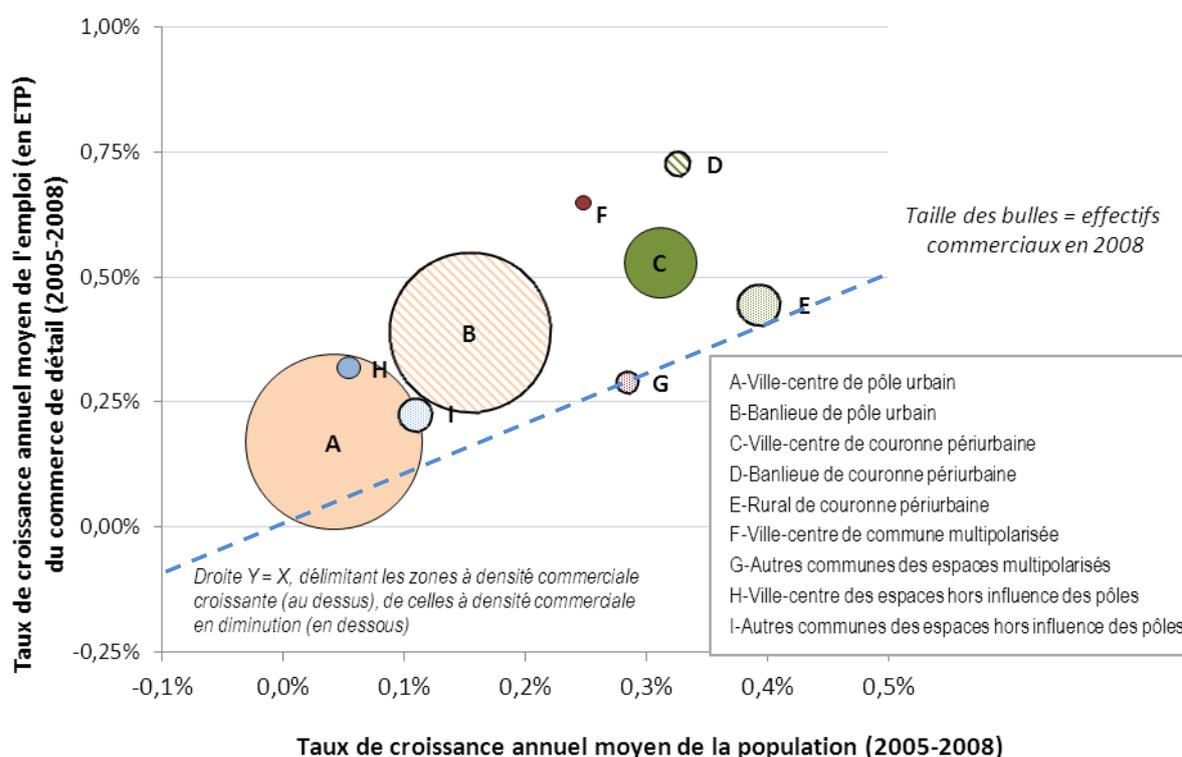
Si l'on considère d'une part les aires urbaines à un niveau plus précis, et d'autre part les zones se trouvant en dehors des aires urbaines, on constate que :

- les villes-centres de pôles urbains (A sur le graphique suivant) affichent les taux de croissance de la population et de l'appareil commercial assez faibles, et au final la plus faible progression de leur densité ;
- les banlieues des villes-centres (B sur le graphique suivant) de pôles urbains affichent une croissance modérée de l'appareil commercial, alors même que la croissance de la population y est relativement modérée. Leur densité évolue peu ;
- les villes-centres et banlieues de l'espace périurbain (C et D sur le graphique suivant) affichent les plus forts taux de croissance des effectifs sur la période, mais également les plus fort taux de croissance de la population, et voient leur densité croître le plus fortement, et ce d'autant plus dans les banlieues de la couronne ;
- les communes rurales de l'espace périurbain (E sur le graphique) voient leur développement commercial augmenter à un rythme moyen alors que leur population connaît la plus forte croissance, et au final leur densité progresse peu sur la période ;
- les espaces multipolarisés (F et G sur le graphique) se retrouvent dans une zone médiane, avec des progressions de l'appareil commercial et de la population simultanément

modérées. Au final la densité de ces zones progresse peu, bien qu'un peu plus fortement pour les autres communes par rapport aux villes-centres de ces espaces ;

- - parmi les espaces hors influence des pôles (H et I sur le graphique), il faut distinguer :
 - o les villes-centres (H sur le graphe) qui ont une position proche de celle des villes-centres de pôles urbains, à savoir une faible croissance de la population et des effectifs salariés, et au final une densité qui progresse modérément ;
 - o quant aux autres communes (I sur le graphe), à l'opposé des communes multipolarisées, elles voient le commerce se développer plus fortement qu'ailleurs, et leur densité commerciale se renforcer de façon significative, leur position d'isolement leur permettant de maintenir et développer un tissu commercial à l'abri de toute offre concurrente.

Figure 32 : Évolution comparée du développement commercial et de la population entre différentes sous-zones sur la période 2005-2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

• NET RALENTISSEMENT DU COMMERCE DEPUIS 2005

Si l'on considère la fin de la période, soit 2005-2008, l'analyse vient confirmer les résultats de la partie 3.1.2. Le ralentissement est net pour l'ensemble des zones. La diminution de l'amplitude maximale des taux de croissance de l'emploi constitue un indicateur intéressant, la valeur maximale (fournie par la banlieue de couronne périurbaine) passant de 2% à 0,75%.

Certaines zones se retrouvent même sur, voire en dessous de la droite $Y=X$, ligne de démarcation entre les zones où la densité commerciale progresse (au-dessus de la droite) de celles où elle chute (en dessous de la droite). Ainsi, la densité commerciale des villes-centres de pôles urbains et des communes rurales de l'espace périurbain ne progresse quasiment pas, celle des autres communes des espaces multipolarisés s'érodant même légèrement.

4.5 Zones récemment intégrées : des développements très différents selon l'intégration à un pôle ou à une aire urbaine

Le mouvement de périurbanisation est très marqué en France depuis une quarantaine d'années. La croissance des grands pôles urbains est très nette. Le zonage en aires urbaines actuel ne permet pas de prendre en compte l'évolution de l'étalement urbain. Cependant, celui-ci joue un rôle important dans le choix ou non d'implantation d'activités commerciales, et il convient d'étudier les zones en fonction de leur statut dans le temps.

En 2010, nous avons vu que les aires urbaines représentent 90,1% des effectifs salariés et 87,5% de l'appareil commercial, ce qui correspond à 1,205 million de salariés et 210 000 établissements. En 1997²⁰, celles-ci comptaient 912 000 salariés et 174 000 établissements.

En un peu plus d'une décennie, l'appareil commercial dans les aires urbaines s'est ainsi accru de 293 500 salariés et 37 000 établissements, soit une progression annuelle moyenne de 2,1% en salariés et de 1,5% en établissements, ce qui demeure assez important au regard de la période (13 ans), et ce malgré la présence de deux crises majeures (éclatement de la bulle internet au début des années 2000, puis crise de 2008-2009). Cette progression relève d'une double dynamique de développement :

- d'une part, un mouvement de densification de l'appareil commercial, ce qui correspond donc à l'augmentation des effectifs et des établissements, à champ constant, du commerce ;
- d'autre part, un mouvement d'extension du territoire et l'incorporation de nouvelles communes au sein de l'aire urbaine.

Sur la dernière décennie, l'augmentation de la densité commerciale a apporté 245 000 salariés (soit 83,5% du total) et 26 500 établissements (71,5% du total), tandis que l'extension des aires urbaines s'est traduite par 48 500 salariés et 10 500 établissements supplémentaires, soit près d'un cinquième des salariés et près de 30% des établissements, ce qui demeure relativement important.

Les communes qui ont été absorbées par le pôle urbain au cours de la dernière décennie ont connu une **croissance très importante** du commerce de détail sur l'ensemble de la période, que ce soit en termes d'établissements ou d'effectifs salariés. Il s'agit en quelque sorte d'un effet « de rattrapage », avec des niveaux plus élevés que pour le reste du pôle urbain.

²⁰ Le calcul s'effectue sur la base des aires urbaines 2010 pour l'année 2008 et des aires urbaines 1999 pour l'année 1997.

Tableau 12 : Taux de croissance de l'appareil productif commercial, en effectifs et en établissements

	Croissance en effectifs salariés (ETP)			Croissance du nombre d'établissements		
	1997-2001	2001-2002	2002-2008	1997-2001	2001-2002	2002-2008
France entière	2,1%	5,1%	1,8%	0,8%	0,2%	1,7%
Aires urbaines en 1999	2,1%	5,7%	1,7%	0,8%	0,5%	1,7%
Pôle urbain ancien	1,9%	5,7%	1,5%	0,7%	0,5%	1,6%
Intégré au pôle 1999-2010	4,4%	8,5%	3,1%	2,6%	2,9%	2,9%
Couronne ancienne	3,2%	4,4%	3,1%	1,2%	-1,0%	2,4%
Hors aires urbaines en 1999	2,2%	1,3%	2,3%	0,9%	-1,2%	1,7%
Intégré à la couronne 1999-2010	2,8%	0,0%	2,8%	1,0%	-1,7%	2,1%
Hors aires urbaines en 2010	2,1%	1,5%	2,3%	0,9%	-1,1%	1,7%

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Hors aires urbaines anciennes, la croissance de l'appareil commercial reste importante dans les **communes qui ont été intégrées récemment dans la couronne périurbaine**. Cependant, elles **ne se distinguent pas particulièrement du reste des communes qui sont restées hors influence des pôles urbains**, le rythme de croissance du commerce y étant légèrement plus élevé sur 2002-2008 (2,8% contre 2,3% en salariés et 2,1% contre 1,7% pour les établissements).

Tableau 13 : Taux de croissance de la densité commerciale par habitant en effectifs et en établissements

	Densité en effectifs salariés (ETP)				Densité en nombre d'établissements			
	1997-2001	2001-2002	2002-2008	Densité en 2008	1997-2001	2001-2002	2002-2008	Densité en 2008
France entière	1,5%	4,4%	1,1%	213,5	0,3%	-0,5%	1,1%	38,7
Aires urbaines en 1999	1,5%	5,0%	1,1%	240,2	0,3%	-0,2%	1,1%	41,5
Pôle urbain ancien	1,5%	5,2%	1,1%	277,9	0,3%	0,1%	1,2%	47,6
Intégré au pôle 1999-2010	3,3%	7,3%	1,9%	227,4	1,5%	1,8%	1,7%	40,8
Couronne ancienne	2,1%	3,3%	1,8%	99,5	0,1%	-2,3%	1,0%	18,4
Hors aires urbaines	1,8%	0,6%	1,5%	123,1	0,4%	-1,9%	0,9%	29,0
Intégré à la couronne 1999-2010	1,8%	-1,4%	1,3%	96,8	0,0%	-3,1%	0,6%	20,3
Hors aires urbaines en 2010	1,8%	0,9%	1,5%	128,1	0,5%	-1,7%	1,0%	30,6

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

En termes de densité, le résultat est plus marqué. On observe un net rattrapage de la densité dans les communes qui viennent d'être rattachées au pôle. Très proches du pôle, elles se caractérisaient déjà par une densité supérieure à celle du reste de la couronne, et elles continuent de se rapprocher du niveau du pôle (elles sont à 82% de la densité du pôle en 2008).

Le résultat est tout autre pour **les communes qui viennent d'intégrer la couronne**. La **croissance de la densité y a été plus faible par rapport aux communes qui étaient anciennement dans l'aire urbaine**, mais également **légèrement inférieure à celle des communes qui sont restées en dehors de l'aire urbaine**. Ceci est vérifié pour les deux indicateurs, effectifs et établissements.

Au final, s'agissant de **l'extension territoriale du pôle urbain ancien, le développement du commerce** est certes lié à la croissance démographique, mais surtout à une **densification de l'offre commerciale**.

À l'inverse, **l'extension territoriale des aires urbaines reste avant tout démographique** : la population de ces zones augmente, mais cet afflux de nouveaux habitants – donc de nouveaux consommateurs – ne se traduit pas par une croissance supérieure de l'appareil commercial, qui connaît une progression proche des zones situées en dehors de l'influence des pôles urbains. On assiste donc ici à une sorte d'appauvrissement relatif de l'offre commerciale. En outre, ces zones sont caractérisées par une densité commerciale déjà très faible (moins de 100 salariés et environ 20 établissements pour 10 000 habitants) : trop proches des aires urbaines pour pouvoir maintenir un tissu commercial un tant soit peu important, comme c'est le cas dans les communes isolées hors zones urbaines – qui affichent une densité en établissements 50% supérieure et une densité en effectifs 30% supérieure – mais trop éloignées du cœur de l'aire urbaine pour profiter de son rayonnement commercial, **les communes intégrées récemment à la couronne périurbaine se trouvent dans une situation relative de « déserts commerciaux » qui ne semble pas pouvoir trouver rapidement de réponse**.

4.6 Analyse sectorielle des évolutions par zone

Il s'agit ici d'étudier les secteurs qui progressent le plus selon la zone géographique. Nous fournissons ci-dessous les tableaux de données utilisés pour ces traitements.

Tableau 14 : Évolution des effectifs du commerce par secteur et par zone, sur la période 2002-2008

Effectifs	Cce alim. spécialisé & artisanat commercial	Petites surfaces alim. et surgelés	Grandes surfaces alim.	Ensemble commerce détail alim.	Grands magasins et mag. non alim. non spécialisés	Pharmacies, commerce articles médicaux et orthopéd.	Magasins non alim. spécialisés	Ensemble commerce détail non alim.	Commerce hors magasin	Tous secteurs confondus
Pôle Urbain ancien	1,2%	2,0%	1,3%	1,3%	-1,2%	1,8%	1,8%	1,7%	1,0%	1,5%
Intégré au Pôle	1,9%	2,8%	2,7%	2,6%	11,7%	2,1%	3,8%	3,6%	1,0%	3,1%
Couronne ancienne	1,8%	1,8%	3,2%	2,9%	4,3%	1,7%	4,0%	3,4%	0,9%	3,1%
Intégré à la couronne	2,8%	0,8%	3,7%	3,3%	4,1%	1,8%	2,4%	2,2%	1,3%	2,8%
Hors Aire Urbaine	1,1%	0,1%	3,0%	2,5%	4,7%	1,2%	2,3%	2,0%	1,4%	2,3%
Total France	1,3%	1,6%	1,8%	1,7%	-0,7%	1,7%	2,0%	1,9%	1,1%	1,8%

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

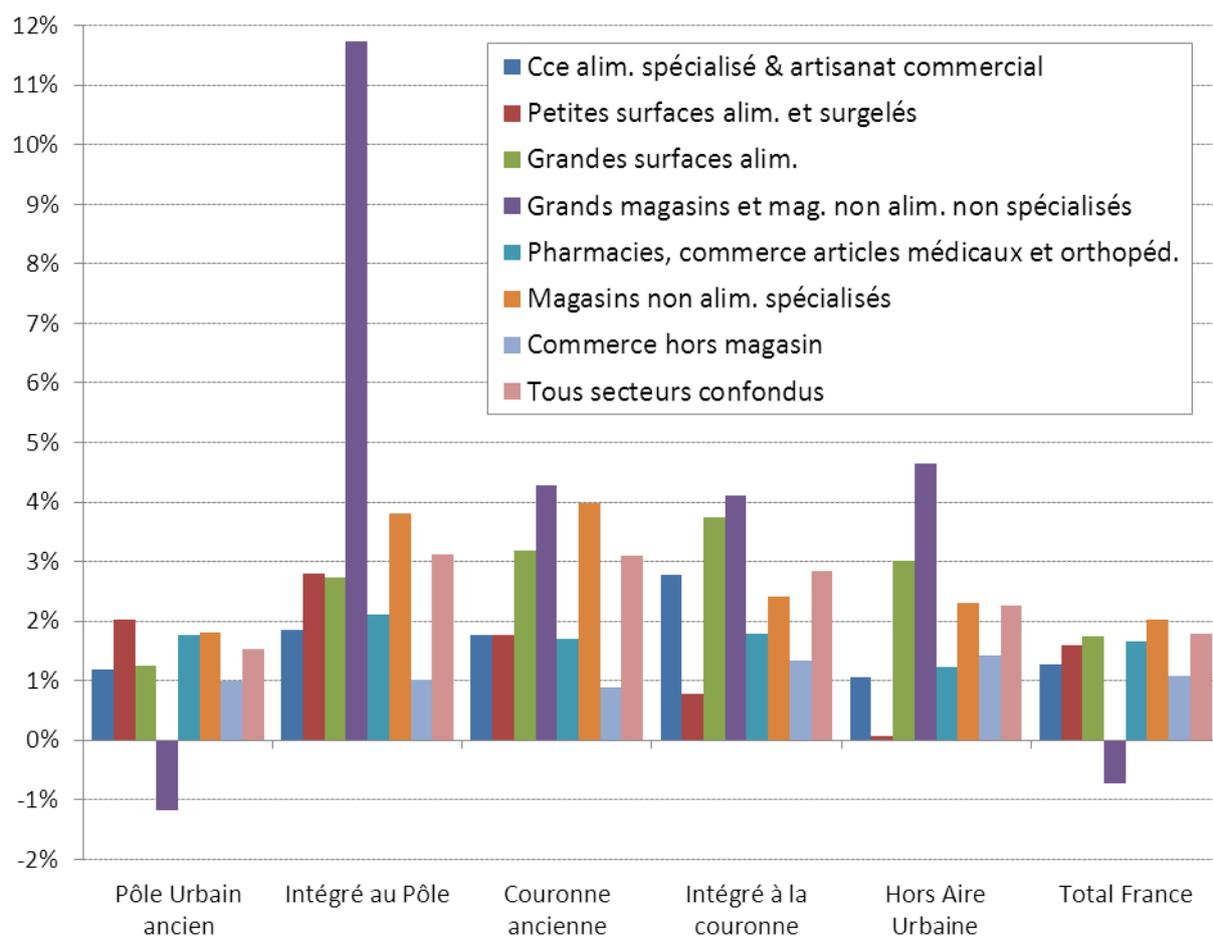
Tableau 15 : Évolution des établissements du commerce par secteur et par zone, sur la période 2002-2008

Etablissements	Cce alim. spécialisé & artisanat commercial	Petites surfaces alim. et surgelés	Grandes surfaces alim.	Ensemble commerce détail alim.	Grands magasins et mag. non alim. non spécialisés	Pharmacies, commerce articles médicaux et orthopéd.	Magasins non alim. spécialisés	Ensemble commerce détail non alim.	Commerce hors magasin	Tous secteurs confondus
Pôle Urbain ancien	1,4%	4,7%	2,2%	2,3%	12,0%	1,0%	1,4%	1,4%	2,7%	1,6%
Intégré au Pôle	2,2%	3,6%	3,6%	2,8%	9,7%	1,9%	3,1%	3,0%	2,4%	2,9%
Couronne ancienne	2,0%	2,3%	4,1%	2,5%	8,3%	0,8%	2,7%	2,3%	1,8%	2,4%
Intégré à la couronne	1,9%	3,1%	3,9%	2,6%	12,2%	0,6%	2,3%	2,0%	0,4%	2,1%
Hors Aire Urbaine	1,2%	3,1%	3,5%	2,3%	5,7%	0,3%	1,5%	1,3%	3,0%	1,7%
Total France	1,4%	4,0%	2,8%	2,4%	10,7%	0,9%	1,5%	1,5%	2,5%	1,7%

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Pour une meilleure visualisation, ces mêmes données sont présentées ci-dessous sous forme de graphiques, selon l'angle d'analyse (par zone ou par secteur).

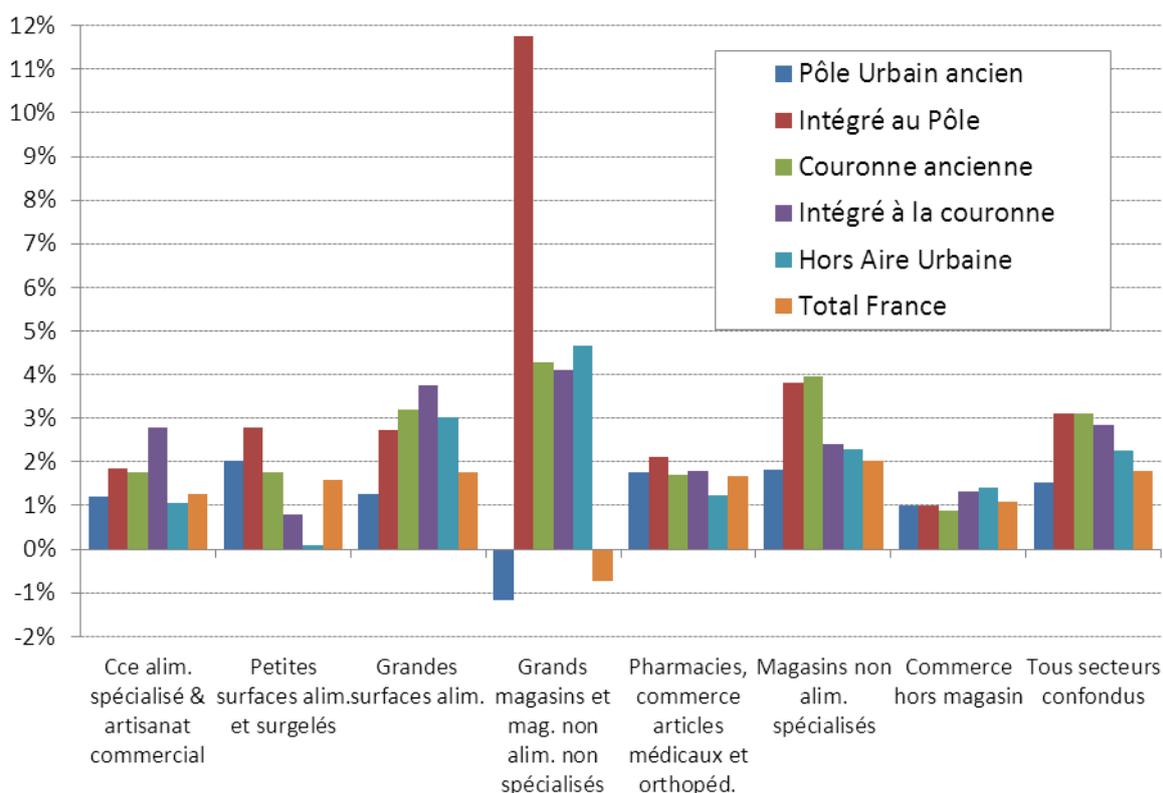
Figure 33 : Évolution des effectifs du commerce par secteur et par zone, sur 2002-2008
Visualisation des résultats par zone



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Figure 34 : Évolution des effectifs du commerce par secteur et par zone, sur 2002-2008

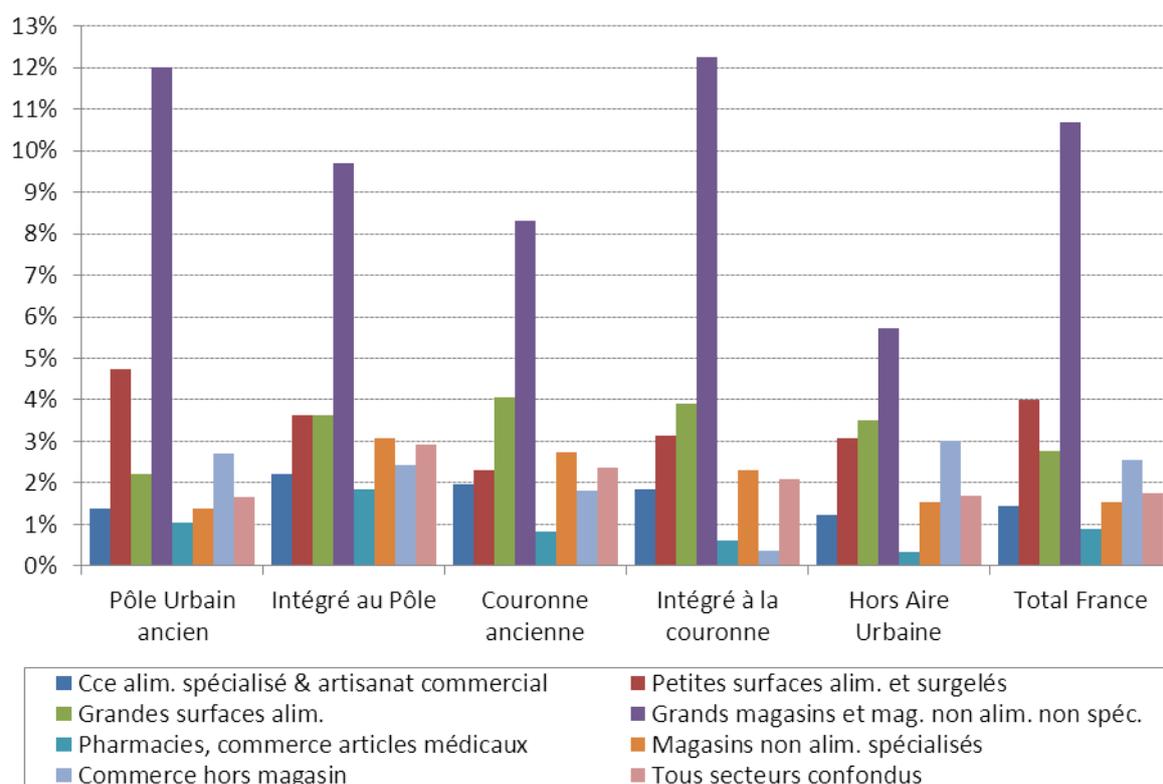
Visualisation des résultats par secteur



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

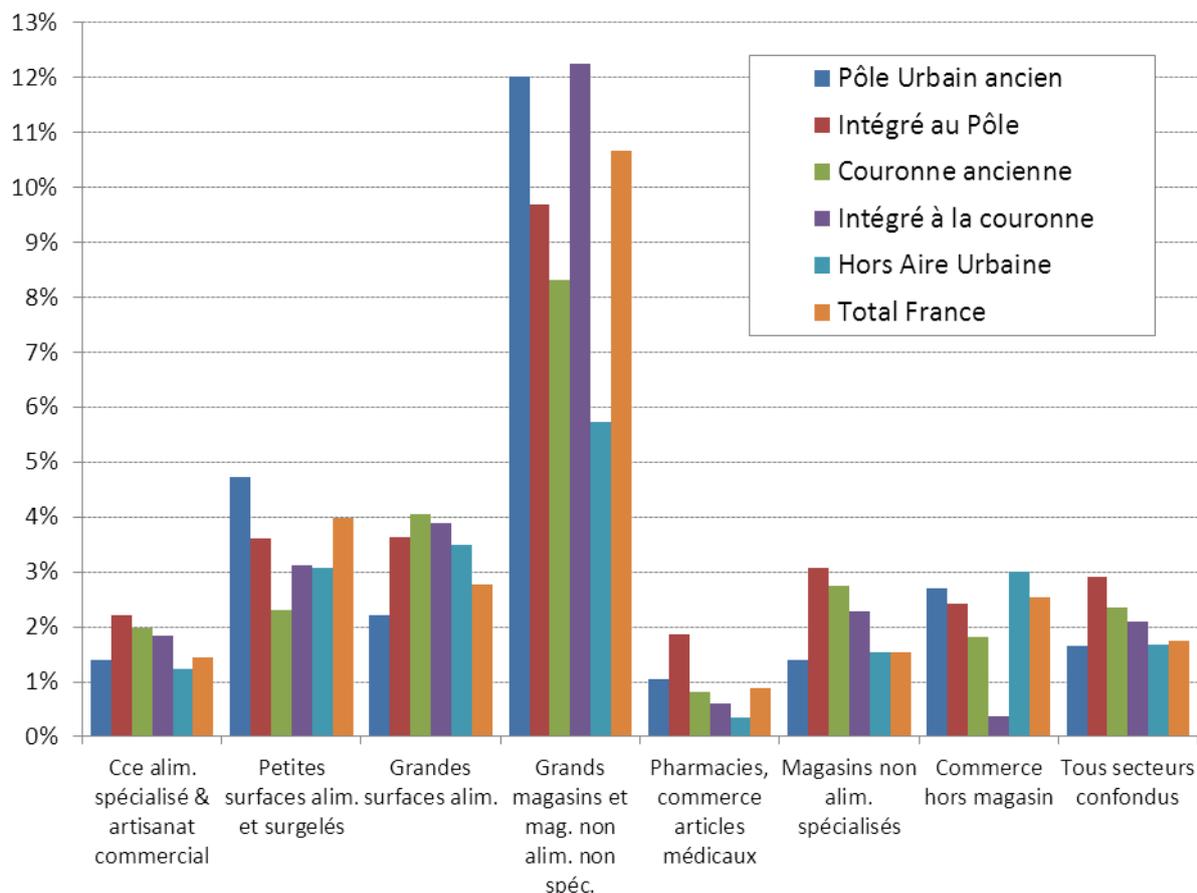
Figure 35 : Évolution des établissements commerciaux par secteur et zone, 2002-2008

Visualisation des résultats par zone



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Figure 36 : Évolution des établissements commerciaux par secteur et zone, 2002-2008
 Visualisation des résultats par secteur



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Ces graphiques permettent d'identifier facilement quel secteur se développe le plus dans une zone donnée, ou à l'inverse quelle zone tire les évolutions d'un secteur en particulier.

Cependant, nous avons retravaillé les données afin de comparer les évolutions, pour chaque zone, par rapport aux niveaux constatés pour la France entière. Nous avons donc traité de progressions relatives (et non de progressions absolues comme celles fournies dans les graphiques), afin de mesurer le rapport de la progression du secteur dans la zone géographique par rapport à la progression du même secteur en France. On isole ainsi les commerces qui sont mis en avant des commerces en retrait.

Tableau 16 : Commerces en développement et commerces en retrait sur 2002-2008, analyse par type d'établissement

Zone	Type	Commerces en développement	Commerces en retrait relatif
Pôle urbain ancien	<i>Alimentaire</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Petites surfaces d'alim. générale et magasins de produits surgelés 	<ul style="list-style-type: none"> • Grandes surfaces d'alim. générale
	<i>Non-alim.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Grands magasins et autres magasins non-alim. non spécialisés • Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques • Commerce hors magasin 	
Intégré au pôle 1999-2010	<i>Alimentaire</i>		<ul style="list-style-type: none"> • Petites surfaces d'alim. générale et magasins de produits surgelés • Grandes surfaces d'alim. générale
	<i>Non-alim.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques • Magasins non-alim. spécialisés 	<ul style="list-style-type: none"> • Grands magasins et autres magasins non-alim. non spécialisés • Commerce hors magasin
Couronne ancienne	<i>Alimentaire</i>		<ul style="list-style-type: none"> • Petites surfaces d'alim. générale et magasins de produits surgelés
	<i>Non-alim.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Magasins non-alim. spécialisés 	<ul style="list-style-type: none"> • Grands magasins et autres magasins non-alim. non spécialisés • Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques
Intégré à la couronne 1999-2010	<i>Alimentaire</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Grandes surfaces d'alim. générale 	<ul style="list-style-type: none"> • Alim. spécialisée et artisanat commercial • Petites surfaces d'alim. générale et magasins de produits surgelés
	<i>Non-alim.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Magasins non-alim. spécialisés 	<ul style="list-style-type: none"> • Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques • Commerce hors magasin
Hors aires urbaines en 2010	<i>Alimentaire</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Grandes surfaces d'alim. générale 	<ul style="list-style-type: none"> • Petites surfaces d'alim. générale et magasins de produits surgelés
	<i>Non-alim.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Commerce hors magasin 	<ul style="list-style-type: none"> • Grands magasins et autres magasins non-alim. non spécialisés • Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques

Source : CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Tableau 17 : Commerces en développement et commerces en retrait sur 2002-2008, analyse à partir des effectifs

Zone	Type	Commerces en développement	Commerces en retrait relatif
Pôle urbain ancien	<i>Alim.</i>	• Petites surfaces d'alim. générale et magasins de produits surgelés	• Grandes surfaces d'alim. générale
	<i>Non-alim.</i>	• Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques	• Grands magasins et autres magasins non-alim. non spécialisés
Intégré au pôle 1999-2010	<i>Alim.</i>		• Alim. spécialisée et artisanat commercial
	<i>Non-alim.</i>	• Grands magasins et autres magasins non-alim. non spécialisés	• Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques • Commerce hors magasin
Couronne ancienne	<i>Alim.</i>		• Alim. spécialisée et artisanat commercial • Petites surfaces d'alim. générale et magasins de produits surgelés
	<i>Non-alim.</i>	• Grands magasins et autres magasins non-alim. non spécialisés • Magasins non-alim. spécialisés	• Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques • Commerce hors magasin
Intégré à la couronne 1999-2010	<i>Alim.</i>	• Grandes surfaces d'alim. générale	• Alim. spécialisée et artisanat commercial • Petites surfaces d'alim. générale et magasins de produits surgelés
	<i>Non-alim.</i>	• Grands magasins et autres magasins non-alim. non spécialisés	• Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques • Magasins non-alim. spécialisés • Commerce hors magasin
Hors aires urbaines en 2010	<i>Alim.</i>	• Grandes surfaces d'alim. générale	• Alim. spécialisée et artisanat commercial • Petites surfaces d'alim. générale et magasins de produits surgelés
	<i>Non-alim.</i>	• Grands magasins et autres magasins non-alim. non spécialisés • Commerce hors magasin	• Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques

Source : CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Cette analyse sectorielle fait apparaître des logiques de développement par zone.

- **Les pôles urbains anciens voient le développement des commerces de proximité** (pharmacies et petites surfaces d'alimentation générale, mais pas d'alimentation spécialisée) et des grands magasins (en établissements mais pas en effectifs).
- **En périphérie, on retrouve avant tout les grandes surfaces alimentaires et les grands magasins**, au détriment du commerce de petite taille. On note d'ailleurs que la couronne (ancienne + récemment intégrée au pôle) présente un développement sectoriel du commerce plus proche de la moyenne française.
- **Le commerce hors magasin** (sur éventaires et marchés) **se développe à l'extérieur des aires urbaines**, mais également **au sein des pôles urbains** (en établissements, pas en effectifs).

5 VERS UN RÉÉQUILIBRAGE DES AIRES URBAINES ?

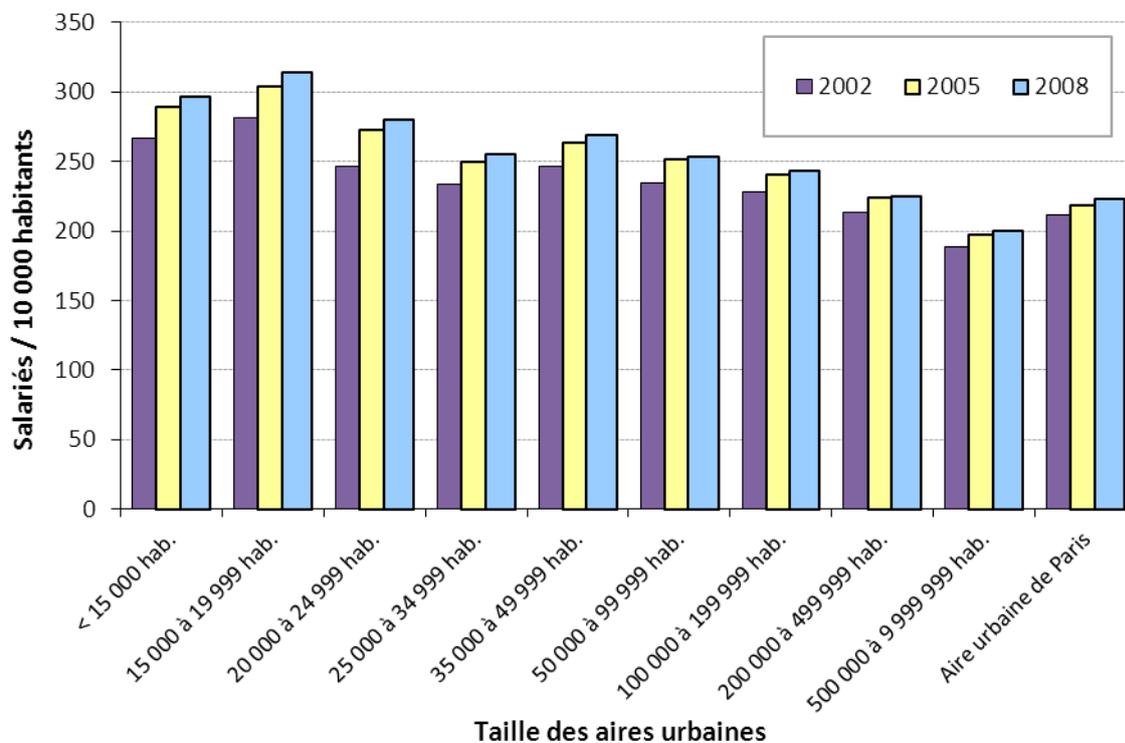
Nous venons de mettre en lumière des phénomènes de débordement de l'appareil commercial à plusieurs échelons géographiques. Nous cherchons à présent à mesurer cet étalement au moyen de différents indicateurs.

5.1 Emploi dans les aires urbaines

5.1.1 Logiques de la concentration

D'une façon générale, la densité commerciale dans une aire urbaine est décroissante avec la taille de celle-ci. Dans les très petites aires urbaines, la densité commerciale est forte (environ 300 salariés pour 10 000 hab.). Puis elle diminue jusqu'à 35 000 habitants, seuil où elle atteint un palier (255 salariés pour 10 000 hab.). La densité décroît à nouveau avec la taille. Seule l'aire urbaine de Paris fait exception, mais elle conserve une densité relativement faible par rapport aux petites aires urbaines (220 salariés pour 10 000 hab.).

Figure 37 : Densité de salariés selon la taille des aires urbaines

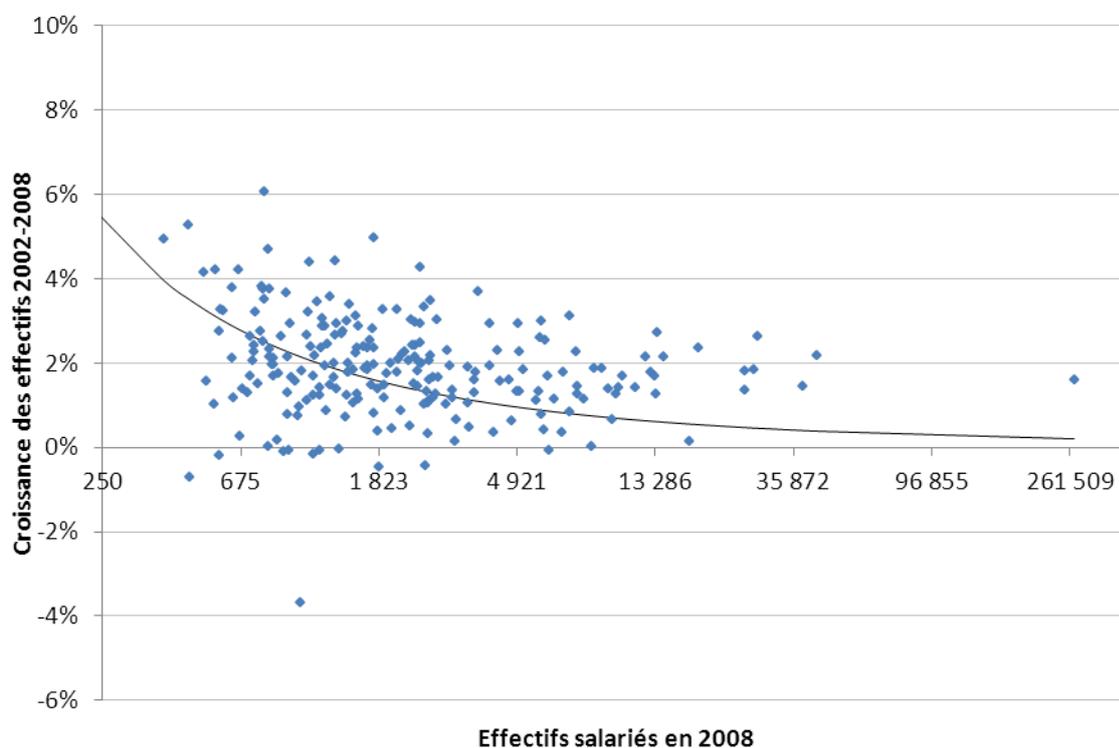


Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

De plus, **la croissance de l'appareil commercial dans les aires urbaines est une fonction décroissante de la taille de l'aire**, ce qui contribue encore à renforcer les écarts de densité décrits plus haut. Ces densités se sont accentuées au cours de la période : on passe d'environ 70 salariés (pour 10 000 habitants) de différence entre les densités des aires de moins de 15 000 habitants et celles des aires de plus de 500 000 habitants en 2002, à quasiment 100 salariés de différence en 2008.

Les résultats sont comparables en termes d'établissements (60 établissements pour les petites aires à 37 pour l'aire urbaine de Paris).

Figure 38 : Croissance des effectifs salariés entre 2002 et 2008 en fonction du nombre de salariés dans l'aire urbaine



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

La relation n'étant pas linéaire, le calcul des corrélations est légèrement faussé, mais on observe tout de même un lien négatif entre la taille de l'aire urbaine et son niveau de croissance.

Tableau 18 : Mesure de la corrélation entre croissance et niveau de départ

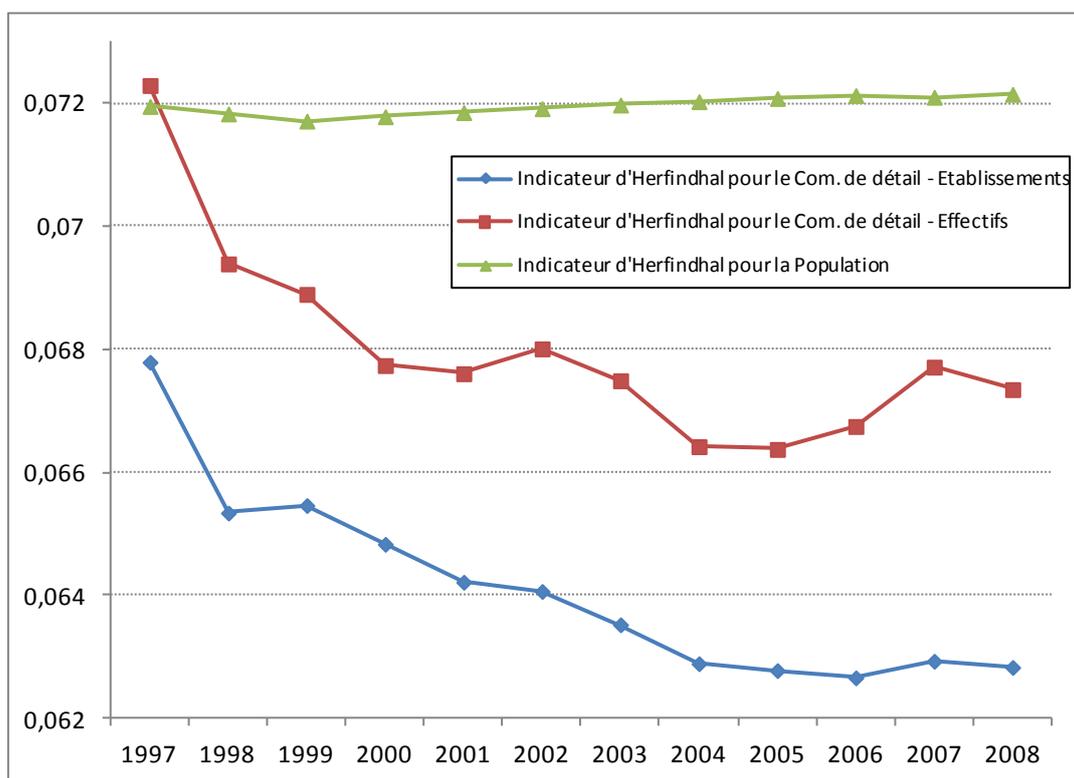
Effectifs salariés :		Nombre d'établissements :	
Taux de croissance annuel moyen 2002-2008	-0,042	Taux de croissance annuel moyen 2002-2008	-0,017

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

5.1.2 Indicateurs de la concentration

L'indicateur d'Herfindhal permet de mesurer la concentration entre les différentes aires urbaines. Que ce soit en effectifs salariés ou en établissements, l'indicateur connaît une diminution jusqu'en 2005, ce qui traduit un rééquilibrage du commerce de détail entre les différentes aires. Dans le même temps, l'indicateur calculé sur l'ensemble de la population progresse légèrement.

Figure 39 : Comparaison de l'évolution des indicateurs d'Herfindhal de la population et du commerce de détail (en établissements et en effectifs), 1997-2008



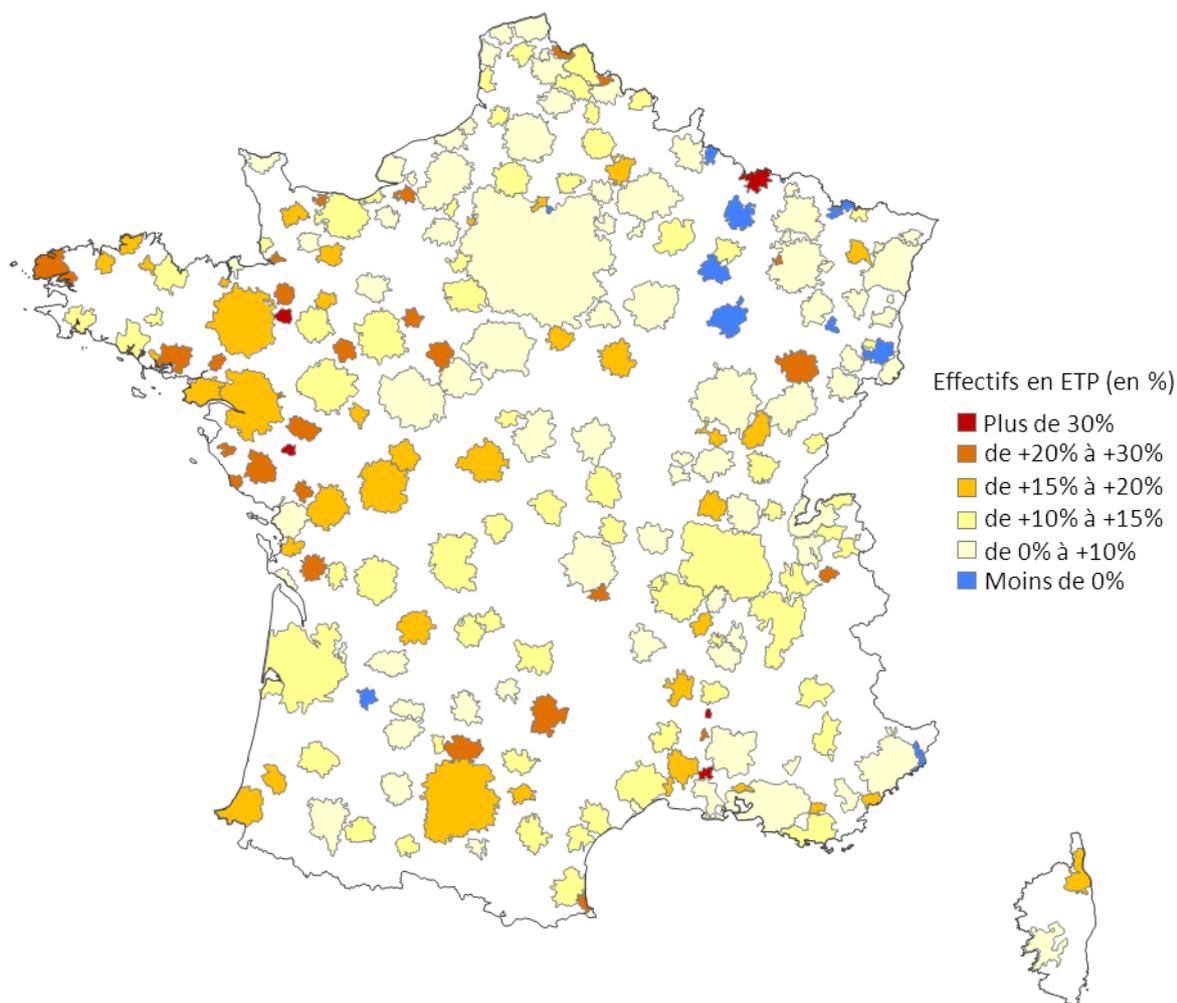
Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Jusqu'en 2005, tandis que la population a tendance à peu évoluer dans sa répartition entre aires urbaines (en réalité très faible croissance de l'indicateur d'Herfindal, traduisant une concentration légèrement plus forte de la population dans quelques aires urbaines), l'appareil commercial opte pour une répartition plus équilibrée entre les différentes aires (baisse de l'indicateur d'Herfindal).

À partir de 2005, l'indicateur repart à la hausse, principalement en ce qui concerne les effectifs salariés. **Le ralentissement de la croissance du nombre de salariés que l'on avait perçu plus haut s'est donc tout particulièrement porté sur les aires les plus petites.** Les plus grandes aires bénéficient donc, de manière relative, de cette inversion.

On constate un infléchissement de cette tendance en 2008, mais il est difficile de savoir s'il s'agit d'une nouvelle inversion ou d'un effet induit par la crise qui a démarré au deuxième semestre de cette année-là.

Figure 40 : Taux de croissance de l'emploi commercial entre 2002 et 2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

5.2 Polarisation à l'intérieur des aires urbaines : pôles commerciaux régionaux et locaux

Afin de poursuivre et de préciser la mesure du phénomène de déconcentration, nous avons cherché à définir, au sein des aires urbaines, celles susceptibles de tenir le rôle de pôle commercial régional, pour observer l'évolution de leur emprise sur l'appareil commercial. Nous avons repris les critères d'identification des pôles commerciaux du précédent travail de recherche sur la géographie du commerce [Moati & al. 2004].

Méthode d'identification des pôles commerciaux régionaux

L'identification des pôles commerciaux régionaux repose sur la combinaison de deux critères :

- critère a : le nombre absolu d'emplois commerciaux de l'aire urbaine doit être égal au minimum au double du volume d'emplois moyen des aires urbaines voisines
- critère b : l'aire urbaine ayant franchi le premier filtre ne doit compter aucune aire urbaine voisine employant plus du double de ses propres effectifs salariés du commerce.

Les pôles commerciaux régionaux de niveau 1, supposés exercer une forte attraction commerciale, correspondent aux aires urbaines qui ne possèdent aucune aire urbaine voisine dans un rayon de 100 km, ou qui, dans un rayon de 100 km, vérifient les deux critères précédemment énoncés.

Parmi les aires urbaines qui ne vérifient pas les critères a et b dans un rayon de 100 km, on attribue le statut de pôle commercial de niveau 2 (à emprise commerciale moins étendue) aux aires urbaines qui ne possèdent aucune aire urbaine voisine dans un rayon de 50 km ou qui vérifient les deux critères a et b dans un rayon de 50 km.

La méthode d'identification des pôles commerciaux régionaux débouche, pour 2008, sur 32 pôles de niveau 1 et 51 pôles de niveau 2 (cf. liste en annexe). Les 32 pôles commerciaux de niveau 1 représentent, en 2008, près de 57% des effectifs salariés du commerce de détail et 55% du nombre d'établissements. Si l'on considère les pôles commerciaux identifiés en 2002, leur emprise sur le territoire est relativement stable sur la période.

Tableau 19 : Évolution du nombre de pôles commerciaux régionaux

	2002	2005	2008
Nombre de pôles de niveau 1	33	33	32
Nombre de pôles de niveau 2	53	52	51

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Ni le nombre de pôles régionaux, ni l'intensité de leur emprise sur l'appareil commercial national n'ont connu d'évolutions sensibles au cours de la période étudiée. Tout au plus peut-on observer une très légère tendance à la réduction de l'emprise des pôles de niveau 1 et de niveau 2, la part des aires urbaines non-pôles ayant progressé d'un point, tant côté emploi que côté établissements.

Tableau 20 : Évolution de l'emprise des pôles commerciaux régionaux sur l'appareil commercial national (en%)

	2002	2005	2008
Part des pôles de niveau 1 dans l'emploi commercial	57,2 %	56,6 %	56,8 %
Part des pôles de niveau 2 dans l'emploi commercial	14,8 %	14,6 %	14,2 %
Part des aires urbaines non-pôles dans l'emploi commercial	27,9 %	28,8 %	29,0 %
Part des pôles de niveau 1 dans le nombre d'établissements commerciaux	55,5 %	55,2 %	55,2 %
Part des pôles de niveau 2 dans le nombre d'établissements commerciaux	14,7 %	14,4 %	14,0 %
Part des aires urbaines non-pôles dans le nombre d'établissements commerciaux	29,8 %	30,5 %	30,8 %

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

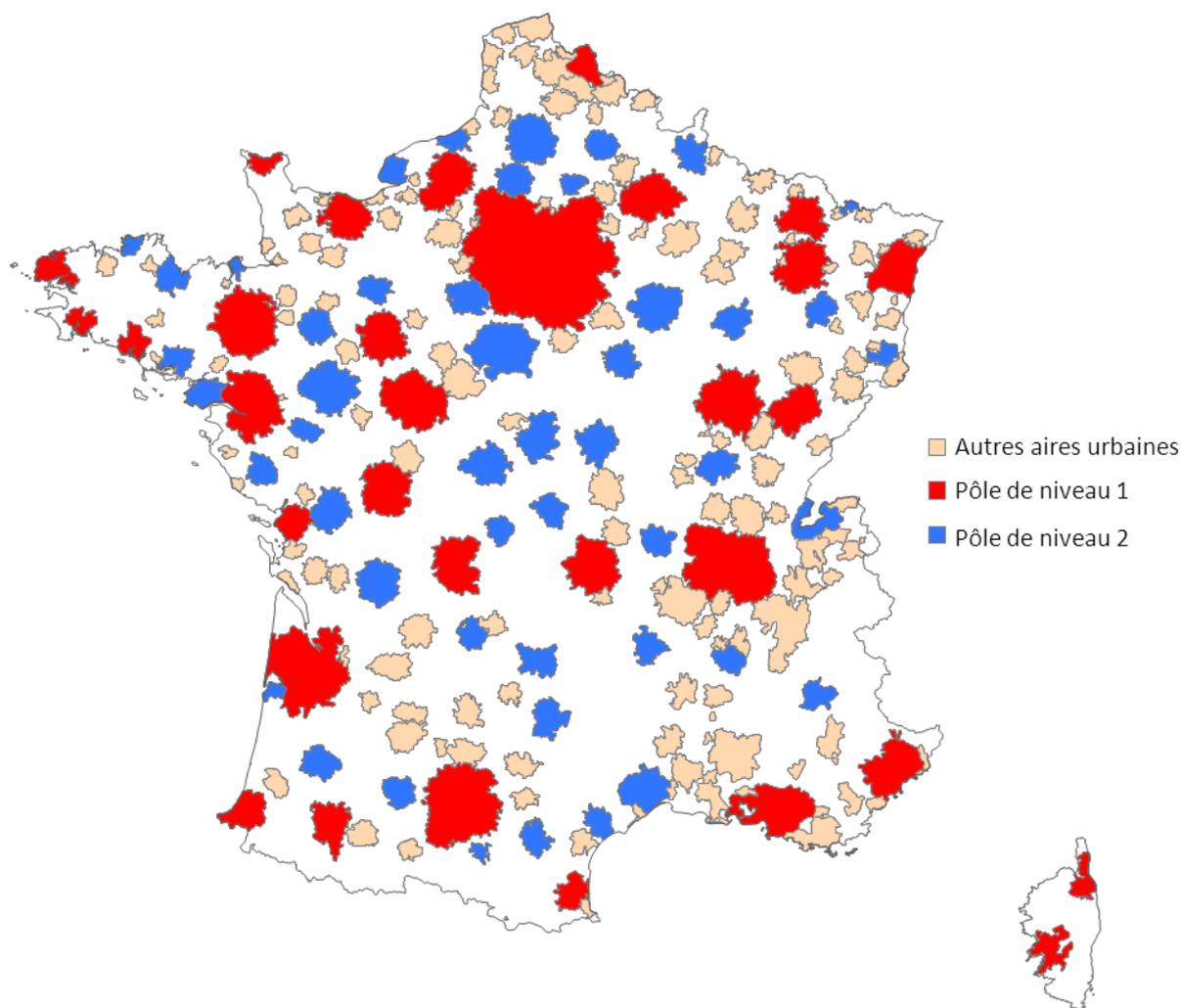
L'analyse en termes d'évolution de la densité en emplois vient confirmer le moindre dynamisme des pôles commerciaux de niveau 1 (+5,4%), et de ceux de niveau 2 (+5,8%), comparé aux aires urbaines non identifiées comme pôles commerciaux (+9%).

Tableau 21 : Évolution de la densité commerciale (effectifs salariés du commerce / habitants²¹) des pôles commerciaux régionaux

	1995	2005	2005/1995
Pôles de niveau 1 (pôles de l'année courante)	213,39	224,93	+5,4%
Pôles de niveau 2 (pôles de l'année courante)	228,77	241,93	+5,8%
Aires urbaines non-pôles (pôles de l'année courante)	226,57	246,94	+9,0%

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

Figure 41 : Identification des pôles commerciaux régionaux en 2008



Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS et INSEE

²¹ La population 1995 est estimée à partir des données du recensement de 1990 et celle de 2005 à partir des données du recensement de 1999.

CONCLUSION

Évolution des comportements de consommation, étalement de la géographie résidentielle, volonté des acteurs publics, ou encore stratégies commerciales des distributeurs : nombreux sont les facteurs qui ont contribué à l'évolution de la géographie du commerce de détail. Le travail mené sur les données DADS apporte plusieurs éléments éclairants sur la dynamique de l'appareil commercial survenue au cours de la période 2002-2008.

Nous avons constaté une nette croissance de l'équipement commercial – en effectifs et en établissements – sur la période 1997-2005, bien supérieure à celle de la population française, et donc une accélération marquée de la densité commerciale, et ce particulièrement sur la période 2002-2005. Ceci était vrai pour l'ensemble des zones du pôle urbain (ville-centre et banlieue), et également pour l'aire urbaine (même en incluant son extension).

Cette dynamique s'est nettement modifiée depuis 2005. Toutes les zones ont connu un fort ralentissement du développement de leur appareil commercial, en effectifs salariés et plus encore en établissements. Ce ralentissement est particulièrement marqué en ville centre, dans les zones rurales des aires urbaines et dans les zones rurales hors aires urbaines. La population poursuivant sa progression pour l'ensemble des zones, la croissance de la densité commerciale chute nettement, notamment dans les zones rurales où elle stagne en effectifs, allant même jusqu'à régresser en établissements. Dans ces zones rurales, c'est donc désormais la croissance démographique qui tire le commerce sur 2005-2008. Pour les autres zones, la densification se poursuit, mais demeure en deçà de l'effet population, à l'exception de la banlieue des unités urbaines (où elle est supérieure en effectifs et comparable en établissements).

Lors de nos travaux précédents, nous avons mis en évidence, grâce à l'utilisation du zonage de l'INSEE, un phénomène de débordement de l'appareil commercial, des zones où il est le plus développé vers celles où il est moins présent. Ceci était vrai sur la période 2002-2005 et le demeure sur la période 2005-2008, à l'exception de l'espace à dominante rurale situé hors aire urbaine :

- Au niveau des pôles urbains des aires urbaines, l'emprise des banlieues s'accroît au détriment des villes centres ;
- Dans les aires urbaines, le commerce se développe plus rapidement dans les couronnes périurbaines au détriment du poids relatif des pôles urbains ;
- En dehors des aires urbaines, on constate un ralentissement brutal du développement de l'appareil commercial situé dans l'espace à dominante rurale ;
- Dans ce même espace rural en dehors des aires urbaines, seule la banlieue des communes rurales voit son appareil commercial accélérer légèrement son développement entre les deux périodes considérées 2002-2005 et 2005-2008 (mais notons qu'elle présentait la plus faible croissance hors aire urbaine sur la période 2002-2005).

Tableau 22 : Évolution de l'appareil commercial par zone, en effectifs salariés ETP et en établissements, pour 2002-2005 et 2005-2008

Catégorie de commune	Effectifs en équivalent temps complet		Nombre d'établissements	
	TCAM 2002-2005	TCAM 2005-2008	TCAM 2002-2005	TCAM 2005-2008
France entière	7,6%	3,4%	5,4%	1,3%
Dans Aire Urbaine	2,3%	1,1%	1,9%	0,5%
<i>Pôle urbain</i>	2,1%	1,0%	1,8%	0,5%
VILLE CENTRE	1,7%	0,5%	1,5%	0,2%
BANLIEUE	2,6%	1,4%	2,3%	1,0%
<i>Couronne péri-urbaine</i>	4,2%	2,3%	2,3%	1,0%
VILLE CENTRE	4,3%	2,4%	2,2%	1,0%
BANLIEUE	4,4%	1,3%	3,2%	0,6%
RURAL	3,9%	2,6%	2,3%	1,0%
Hors Aire Urbaine	3,4%	1,2%	1,4%	-0,1%
<i>Commune multipolarisée</i>	3,5%	1,3%	1,5%	-0,1%
VILLE CENTRE	2,9%	1,4%	1,5%	0,1%
BANLIEUE	3,8%	2,1%	1,8%	1,3%
RURAL	4,9%	0,8%	1,5%	-0,5%
<i>Espace à dominante rurale</i>	3,4%	1,2%	1,4%	-0,1%
VILLE CENTRE	3,2%	1,1%	1,2%	-0,2%
BANLIEUE	2,1%	2,4%	1,5%	1,3%
RURAL	4,2%	1,2%	1,6%	-0,1%

Source : Calculs CRÉDOC sur données DADS

L'appareil commercial demeure donc fortement polarisé dans les zones les plus urbanisées. Cependant, la volonté de rapprocher l'offre et la demande sur le plan spatial marque les évolutions de sa géographie, conduisant à l'approfondissement du processus de déconcentration de l'appareil commercial. Ce phénomène de déconcentration se poursuit - de la ville-centre vers la banlieue dans les pôles urbains, du pôle urbain vers la couronne périurbaine dans les aires urbaines - mais à un rythme nettement ralenti depuis 2005.

Nos travaux précédents avaient montré qu'entre 1995 et 2005, le volume d'emploi commercial par habitant avait progressé plus rapidement que le volume de consommation commercialisable par habitant, et que le risque de développement de surcapacités était bien présent. Face au ralentissement de la demande finale et, sans doute, aux difficultés pour mobiliser des capitaux, la

soif de croissance des acteurs semble s'être effectivement atténuée, faisant reculer l'importance des effets de densification au profit de l'effet démographique²².

Les enjeux pour le futur se révèlent d'un nouvel ordre. Ces dernières années semblent bien avoir marqué l'achèvement du régime de développement extensif du commerce, qui rentre de plain-pied dans un régime de développement « intensif ». Comme nous l'avions constaté lors d'un précédent travail de recherche²³, le paysage commercial se révèle aujourd'hui davantage marqué par la diversité des concepts, des formats et des localisations. On assiste notamment à une moindre concentration de l'activité commerciale au sein d'espaces spécifiques dédiés, au profit d'une plus grande mixité fonctionnelle : intégration d'éléments non commerciaux (services culturels, de loisirs...) au sein des pôles commerciaux et inversement, intégration d'éléments commerciaux au sein de zones centrées sur une autre fonctionnalité (quartier d'affaires, zone touristique...), aménagement d'espaces multifonctionnels (mixant habitations, bureaux, commerces...).

Les résultats de ces travaux ne doivent pas nous faire conclure au déclin du commerce de centre-ville. L'appareil commercial poursuit sa densification dans la ville-centre, et ce depuis plus d'une décennie, même à un rythme ralenti depuis 2005. De plus, le centre-ville (ensemble des quartiers les plus au cœur de l'agglomération et dont le contour, moins aisé à définir, n'est pas couvert par les nomenclatures statistiques existantes) n'équivaut pas à la ville-centre (grossièrement, la principale commune du cœur de l'agglomération, prise dans sa globalité). L'exemple de Lille montre bien que les évolutions sont multiples et variées, selon les segments économiques (secteur alimentaire / non alimentaire, taille et degré de spécialisation des commerces), selon les types de villes (ville-centre du pôle urbain, grandes ou petites communes). Partant de l'hypothèse que le centre-ville devrait bénéficier d'un intérêt accru de la part des distributeurs pour mettre en application leurs nouvelles stratégies de croissance intensive (différenciation, segmentation...), il pourrait être intéressant d'approfondir les analyses en centre-ville sur un périmètre élargi du territoire, lors de travaux ultérieurs.

²² Rappelons toutefois que, depuis 2005, l'effet densification demeure comparable - voire un peu supérieur - à l'effet démographique dans la ville-centre et la banlieue des unités urbaines, mais en forte régression cependant par rapport à 2002-2005.

²³ MOATI, MEUBLAT, DAVID, [2006].

BIBLIOGRAPHIE

CARRIERE F. [1959], La concentration du commerce en France depuis 1950.

COTTET V. [2010], « Depuis trente ans, les grandes entreprises concentrent de plus en plus d'emplois », *Insee Première*, n°1289, avril.

FLOCH J.-M., LEVY D. [2011], « Le nouveau zonage en aires urbaines de 2010 », *Insee Première*, n°1375, octobre.

GUBIAN A., JUGNOT S., LERAIS F., PASSERON V. [2004], « Les effets de la RTT sur l'emploi : des simulations *ex ante* aux évaluations *ex post* », *Économie et Statistique*, n°376-377, p.25-54.

INSEE [2011], « Zonages d'études. Méthode d'actualisation du nouveau zonage en aires urbaines 2010 », document de travail, octobre.

INSEE [2010], « Le commerce en France, édition 2010 », *Collection Insee Références*.

KERMADEC (de) C. [2011], « Le commerce alimentaire spécialisé : déclin enrayé ? », *Insee Première*, n°1359, juin.

LEBRUN N. [2002], *Centralités urbaines et concentrations de commerces*, thèse de Doctorat, Université de Reims Champagne-Ardenne, décembre.

LUTINIER B. [2002], « Les petites entreprises du commerce depuis 30 ans », *Insee Première*, n°831, février.

MOATI P., POUQUET L., LIBOUTON J. [2004], « L'évolution de la géographie du commerce en France : une approche par les statistiques d'emploi », *Cahier de recherche CRÉDOC*, n°207, novembre.

MOATI P., MEUBLAT O., DAVID X., [2006], « Les nouveaux concepts commerciaux en 2006 : progression de l'orientation client et montée du modèle "click and mortar" », *Cahier de Recherche CRÉDOC*, n° 223, décembre.

SOLARD G. [2010], « Le commerce de proximité », *Insee Première*, n°1292, mai.

ANNEXES

Regroupement des secteurs d'activité (en NAF 2008)

Alimentaire

Alimentation spécialisée et artisanat commercial

- 4721Z Commerce de détail de fruits et légumes
- 4722Z Commerce de détail de viandes et produits à base de viande
- 4723Z Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques
- 4724Z Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie
- 4725Z Commerce de détail de boissons
- 4726Z Commerce de détail de tabac
- 4729Z Commerces de détail alimentaire divers

Petites surfaces d'alimentation générale et magasins de produits surgelés

- 4711A Commerce de détail de produits surgelés
- 4711B Commerce d'alimentation générale
- 4711C Supérettes

Grandes surfaces d'alimentation générale

- 4711D Supermarchés
- 4711^E Magasins multi-commerces
- 4711F Hypermarchés

Non-alimentaire

Grands magasins et autres magasins non-alimentaires non spécialisés

- 4719A Grands magasins
- 4719B Autres commerces de détail en magasin non spécialisé

Pharmacies et commerce d'articles médicaux et orthopédiques

- 4773Z Commerce de détail de produits pharmaceutiques
- 4774Z Commerce de détail d'articles médicaux et orthopédiques

Magasins non-alimentaires spécialisés

- 4775Z Commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté
- 4751Z Commerce de détail de textiles
- 4771Z Commerce de détail d'habillement
- 4772A Commerce de détail de la chaussure
- 4772B Commerce de détail de maroquinerie et d'articles de voyage
- 4759A Commerce de détail de meubles
- 4759B Commerce de détail d'équipement du foyer
- 4743Z Commerce de détail de matériel audio et vidéo
- 4754Z Commerce de détail d'appareils électroménagers

4763Z	Commerce de détail d'enregistrements musicaux et vidéo
4752A	Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en petites surfaces (< 400 m ²)
4752B	Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en petites surfaces (> 400 m ²)
4761Z	Commerce de détail de livres
4762Z	Commerce de détail de journaux et papeterie
4778A	Commerce de détail d'optique et de photographie
4753Z	Commerce de détail de revêtements de sols et de murs
4777Z	Commerce de détail d'horlogerie et de bijouterie
4764Z	Commerce de détail d'articles de sport et de loisir
4776Z	Commerce de détail de fleurs
4778B	Commerce de détail de charbons et combustibles
4741Z	Commerce de détail d'ordinateurs, d'unités périphériques et de logiciels
4742Z	Commerce de détail de matériels de télécommunication
4765Z	Commerce de détail de jeux et jouets
4778C	Autres commerces de détail spécialisés divers
4779Z	Commerce de détail de biens d'occasion

Commerce hors magasin

4781Z	Commerce de détail alimentaire sur éventaires et marchés
4782Z	Commerce de détail de textiles, d'habillement et de chaussures sur éventaires et marchés
4789Z	Autres commerces de détail sur éventaires et marchés

Liste des communes de l'unité urbaine de Lille

Code INSEE	Nom de la commune	Population	Commerce de détail en 2008		Densité commerciale	
			Nb. Etab.	Effectifs salariés	Etab. pour 10 000 hab.	Effectifs pour 10 000 hab.
59009	Villeneuve-d'Ascq	62 710	256	3003	40,8	478,9
59013	Anstaing	1 184	1	6	8,4	50,7
59034	Avelin	2 503	6	23	24,0	91,9
59044	Baisieux	4 282	14	94	32,7	219,5
59090	Bondues	9 936	33	233	33,2	234,5
59098	Bousbecque	4 648	6	30	12,9	64,5
59128	Capinghem	1 617	14	116	86,6	717,4
59146	Chérenghem	3 046	6	22	19,7	72,2
59152	Comines	12 435	23	110	18,5	88,5
59163	Croix	20 814	56	217	26,9	104,3
59193	Emmerin	3 086	2	37	6,5	119,9
59195	Englos	574	54	1298	940,8	22 613,2
59220	Faches-Thumesnil	16 654	75	890	45,0	534,4
59247	Forest-sur-Marque	1 461	3	54	20,5	369,6
59275	Gruson	1 140	0	0	0,0	0,0
59278	Hallennes-lez-Haubourdin	4 046	8	47	19,8	116,2
59279	Halluin	19 891	39	178	19,6	89,5
59286	Haubourdin	14 545	31	108	21,3	74,3
59299	Hem	17 732	33	739	18,6	416,8
59328	Lambersart	28 048	63	329	22,5	117,3
59332	Lannoy	1 696	10	67	59,0	395,0
59339	Leers	9 196	49	1063	53,3	1 155,9
59343	Lesquin	6 327	25	194	39,5	306,6
59346	Lezennes	3 056	9	150	29,5	490,8
59350	Lille	225 772	1383	6846	61,3	303,2
59352	Linselles	8 258	18	99	21,8	119,9
59356	Lompret	2 356	2	5	8,5	21,2
59360	Loos	21 368	47	184	22,0	86,1
59367	Lys-lez-Lannoy	12 812	45	193	35,1	150,6
59368	La Madeleine	22 240	58	225	26,1	101,2
59378	Marcq-en-Barœul	38 883	102	565	26,2	145,3
59386	Marquette-lez-Lille	9 774	23	111	23,5	113,6
59410	Mons-en-Barœul	22 111	36	117	16,3	52,9
59421	Mouvaux	13 174	24	78	18,2	59,2
59426	Neuville-en-Ferrain	9 758	13	243	13,3	249,0
59437	Noyelles-lès-Seclin	896	0	0	0,0	0,0
59457	Pérenchies	7 792	12	68	15,4	87,3
59470	Prémesques	2 106	2	4	9,5	19,0
59482	Quesnoy-sur-Deûle	7 143	11	63	15,4	88,2
59507	Ronchin	18 307	22	113	12,0	61,7
59508	Roncq	12 681	59	1032	46,5	813,8
59512	Roubaix	95 907	429	1625	44,7	169,4
59522	Sailly-lez-Lannoy	1 779	2	3	11,2	16,9
59527	Saint-André-Lez-Lille	10 765	24	80	22,3	74,3

59553	Santes	5 356	6	23	11,2	42,9
59560	Seclin	12 254	70	558	57,1	455,4
59566	Sequedin	4 417	14	290	31,7	656,6
59585	Templemars	3 319	14	78	42,2	235,0
59598	Toufflers	3 790	6	17	15,8	44,9
59599	Tourcoing	92 618	234	1326	25,3	143,2
59602	Tressin	1 210	1	6	8,3	49,6
59609	Vendeville	1 644	6	24	36,5	146,0
59611	Verlinghem	2 293	4	5	17,4	21,8
59636	Wambrechies	9 836	21	198	21,4	201,3
59646	Wasquehal	19 028	67	900	35,2	473,0
59648	Wattignies	12 799	46	438	35,9	342,2
59650	Wattrelos	41 829	62	566	14,8	135,3
59656	Wervicq-Sud	4 697	11	85	23,4	181,0
59660	Willems	2 987	2	11	6,7	36,8
Unité Urbaine de Lille		1 012 586	3 692	25 187	36,5	248,7

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Table des Figures

Figure 1 : Schéma simplifié du zonage de l'Aire Urbaine	7
Figure 2 : Schéma simplifié du zonage complet	8
Figure 3 : Les aires d'influence des villes	9
Figure 4 : Comparaison des évolutions du nombre de salariés et du nombre d'établissements dans le commerce de détail	12
Figure 5 : Évolution des effectifs salariés par grand type de commerces de détail, 1997-2008 (indice base 100 en 1995)	15
Figure 6 : Croissances comparées du nombre de salariés en ETP et du nombre d'établissements selon le secteur d'activité.....	17
Figure 7 : Évolution du nombre de salariés et du nombre d'établissements du commerce par type de zone entre 1997 et 2008 (base 100 en 1997).....	20
Figure 8 : Évolution de la densité commerciale par habitant, par type de zone entre 1997 et 2008 (base 100 en 1997)	22
Figure 9 : Évolution de la densité commerciale et de sa variation par période et par type de zone entre 1997 et 2008 (à chaque fois la densité est donnée en fin de période : 2002, 2005 et 2008)	23
Figure 10 : Évolution du nombre de salariés et du nombre d'établissements du commerce par type de sous-zones en zone urbaine entre 1997 et 2008 (base 100 en 1997)	25
Figure 11 : Évolution de la densité commerciale par habitant, par type de sous-zones en zone urbaine sur 1997-2008 (base 100 en 1997).....	25
Figure 12 : Liste et emplacement des principaux centres-villes des communes constituant l'unité urbaine de Lille.....	27
Figure 13 : Principales zones commerciales au sein de l'agglomération lilloise.....	29
Figure 14 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise en 2008 (ensemble du commerce de détail)	30
Figure 15 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise des grandes surfaces alimentaires en 2008.....	31
Figure 16 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise des petites surfaces alimentaires en 2008	32
Figure 17 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise des commerces alimentaires spécialisés en 2008	33
Figure 18 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise des pharmacies et commerces d'appareils orthopédiques en 2008.....	34
Figure 19 : Densité commerciale dans l'agglomération lilloise des commerces non-alimentaires spécialisés en 2008	35
Figure 20 : Évolution de la densité totale (taux de croissance annuel moyen 2005-2008)	36
Figure 21 : Évolution de la densité en grandes surfaces alimentaires (taux de croissance annuel moyen 2005-2008)	37
Figure 22 : Évolution de la densité en petites surfaces alimentaires (taux de croissance annuel moyen 2005-2008)	38
Figure 23 : Évolution de la densité en commerces alimentaires spécialisés (taux de croissance annuel moyen 2005-2008).....	39
Figure 24 : évolution de la densité en pharmacies et commerces d'appareils médicaux (taux de croissance annuel moyen 2005-2008).....	40
Figure 25 : Évolution de la densité en commerces non-alimentaires spécialisés (taux de croissance annuel moyen 2005-2008).....	41
Figure 26 : Évolution de la répartition des effectifs salariés selon le découpage en aires urbaines sur la période 1997-2008	43
Figure 27 : Répartition des effectifs salariés entre pôle et couronne selon le type d'aire urbaine en 2008.....	46

Figure 28 : Part des effectifs salariés et des établissements représentée par la couronne périurbaine dans les grands pôles urbains	47
Figure 29 : Comparaison du poids de la ville-centre et des banlieues des unités urbaines des grandes aires urbaines dans l'emploi salarié total	48
Figure 30 : Évolution comparée du développement commercial et de la population entre ville-centre et banlieue pour différentes tailles de pôles urbains	49
Figure 31 : Évolution comparée du développement commercial et de la population entre différentes sous-zones sur la période 2002-2008	50
Figure 32 : Évolution comparée du développement commercial et de la population entre différentes sous-zones sur la période 2005-2008	51
Figure 33 : Évolution des effectifs du commerce par secteur et par zone, sur 2002-2008 Visualisation des résultats par zone	55
Figure 34 : Évolution des effectifs du commerce par secteur et par zone, sur 2002-2008 Visualisation des résultats par secteur	56
Figure 35 : Évolution des établissements commerciaux par secteur et zone, 2002-2008 Visualisation des résultats par zone	56
Figure 36 : Évolution des établissements commerciaux par secteur et zone, 2002-2008 Visualisation des résultats par secteur	57
Figure 37 : Densité de salariés selon la taille des aires urbaines	60
Figure 38 : Croissance des effectifs salariés entre 2002 et 2008 en fonction du nombre de salariés dans l'aire urbaine	61
Figure 39 : Comparaison de l'évolution des indicateurs d'Herfindhal de la population et du commerce de détail (en établissements et en effectifs), 1997-2008	62
Figure 40 : Taux de croissance de l'emploi commercial entre 2002 et 2008	63
Figure 41 : Identification des pôles commerciaux régionaux en 2008	65

Table des Tableaux

Tableau 1 : Répartition des établissements et des salariés du commerce de détail, par tranche de taille	3
Tableau 2 : Secteurs du commerce de détail (CD) – Tableau de correspondance NAF	4
Tableau 3 : Évolutions comparées du nombre d'établissements et de la taille moyenne de l'appareil commercial de détail par secteur, période 1997-2008	16
Tableau 4 : Répartition comparées de la population et de l'appareil commercial de détail dans les unités urbaines en 2008	18
Tableau 5 : Taux de croissance du nombre de salariés et du nombre d'établissements du commerce de détail, 1997-2008	20
Tableau 6 : Taux de croissance de la densité commerciale par habitant	21
Tableau 7 : Répartition de l'appareil commercial de détail au sein de l'agglomération lilloise en 2008	28
Tableau 8 : Évolution de la densité commerciale au sein de l'agglomération lilloise entre 2005 et 2008	37
Tableau 9 : Répartition comparée de la population et de l'appareil commercial de détail dans les aires urbaines en 2008	42
Tableau 10 : Taux de croissance du nombre de salariés et du nombre d'établissements du commerce de détail, selon le découpage en aires urbaines	44
Tableau 11 : Taux de croissance de la densité des effectifs salariés et des établissements selon le découpage en aires urbaines	44
Tableau 12 : Taux de croissance de l'appareil productif commercial, en effectifs et en établissements	53
Tableau 13 : Taux de croissance de la densité commerciale par habitant en effectifs et en établissements	53
Tableau 14 : Évolution des effectifs du commerce par secteur et par zone, sur la période 2002-2008	54
Tableau 15 : Évolution des établissements du commerce par secteur et par zone, sur la période 2002-2008	55
Tableau 16 : Commerces en développement et commerces en retrait sur 2002-2008, analyse par type d'établissement	58

Tableau 17 : Commerces en développement et commerces en retrait sur 2002-2008, analyse à partir des effectifs	59
Tableau 18 : Mesure de la corrélation entre croissance et niveau de départ	61
Tableau 19 : Évolution du nombre de pôles commerciaux régionaux	64
Tableau 20 : Évolution de l'emprise des pôles commerciaux régionaux sur l'appareil commercial national (en%)	64
Tableau 21 : Évolution de la densité commerciale (effectifs salariés du commerce / habitants) des pôles commerciaux régionaux	65
Tableau 22 : Évolution de l'appareil commercial par zone, en effectifs salariés ETP et en établissements, pour 2002-2005 et 2005-2008	67