Les acteurs de marché font-ils la ville ?

Par Charlotte Halpern et Julie Pollard



Andrew D Bui, Taken off 6th St Los Angeles Bridge, 20.10.2010. Flickr.

La ville est-elle construite et organisée par les acteurs de marché[1] ? Qui sont-ils et comment les caractériser ? Leurs stratégies guident-elles le développement urbain ? Comment s'imposent-ils ou composent-ils avec les pouvoirs publics, la société civile ? Plus fondamentalement, en quoi les acteurs de marché, en tant que catégorie d'analyse, sont-ils une entrée pertinente pour penser la fabrique de la ville, les politiques et les transformations urbaines ?

De multiples exemples illustrent l'impact des acteurs de marché sur les formes spatiales et sur les politiques urbaines. Dans les villes espagnoles et irlandaises de la première décennie du 21e siècle, les répercussions matérielles des activités des acteurs de marché, au premier rang desquels les promoteurs immobiliers, sont frappantes. Bénéficiant d'une forte autonomie et d'une faible régulation, ils ont bâti des villes entières en quelques années à peine. Aujourd'hui, des villes fantômes, faites de logements invendus et inachevés, incarnent spatialement la crise économique sans précédent que traversent les acteurs du secteur immobilier dans ces pays (Pollard 2012, Garcia 2010). Autre continent, autre exemple : dans *City of Quartz*, Mike Davis pointe les excès et contradictions du développement gouverné par les intérêts privés à Los Angeles : difficultés de logement pour les populations les plus démunies, insuffisance des équipements publics et des infrastructures urbaines, développement tentaculaire de la banlieue

sans attention portée aux ressources naturelles disponibles, etc. (Davis 1990). Dans une perspective temporelle plus large, les historiens de la ville soulignent le rôle prégnant des acteurs de marché (opérateurs de services urbains, sociétés immobilières, compagnies d'assurance, banques d'affaires) dans la construction des villes modernes et l'exploitation des grands systèmes techniques qui les équipent2. Michel Lescure montre ainsi les évolutions du rôle des grandes sociétés immobilières sur le marché immobilier français, en insistant notamment sur leur rôle moteur de 1850 à 1880, puis leur relatif déclin au tout début du 20e siècle (Lescure 1982, 1983). Le développement des transports publics, à la fin du 19e siècle, est également financé et structuré dans un grand nombre de villes européennes par de vastes opérations, pilotées par des acteurs de marché locaux ou en provenance de toute l'Europe, qui contribuent directement à la fabrique de la ville à travers l'aménagement d'anciennes zones artisanales et agricoles en quartiers industriels et/ou d'habitat3. Il apparaît ainsi que les acteurs de marché ont joué un rôle, plus ou moins central selon les périodes, dans le développement économique des villes depuis le milieu du 19e siècle et dans l'émergence de formes différenciées de capitalisme urbain (Lorrain 2005, Lorrain 2011a).

Une longue tradition de recherche urbaine montre la pertinence de s'interroger sur les transformations de la ville à partir des acteurs de marché, tout en apportant des réponses contrastées sur leur rôle et leur impact. Certains chercheurs dénoncent leur intervention et ses effets dévastateurs, en termes de prégnance de la régulation économique dans la production de la ville (Boino 2009), de fragmentation urbaine croissante (Graham et Marvin 2001) ou de privatisation de la ville (Häussermann et al. 2008). D'autres soulignent les limites de l'autonomie des acteurs de marché dans la production et la mise en œuvre des politiques urbaines (Fainstein 2001) et, récemment, des grandes métropoles du Sud (Lorrain 2011b). Cette attention aux acteurs de marché trouve d'ailleurs un écho renouvelé4, en particulier parmi la jeune recherche qui explore de nouveaux terrains et revisite les approches théoriques développées au cours des décennies précédentes5.

Au plan théorique, les débats actuels sur le marché dans la ville s'articulent assez largement autour de trois pôles. De manière schématique6, on peut considérer que ceux-ci correspondent à des approches *macro*, centrées sur les logiques de marché ; à des approches *méso*, portant sur les interactions entre acteurs ; et enfin à des approches *micro*, focalisées sur des individus en situation. Au plan *macro*, les approches néo-marxistes, qui s'inscrivent dans la filiation des travaux de David Harvey, accordent une place centrale à la domination croissante du marché comme mécanisme de régulation, souvent pensée en terme de « néo-libéralisation » de la ville (voir aussi Brenner et Theodore 2002). Au niveau *méso*, les réflexions s'articulent largement

autour des notions de régulation, de gouvernance, ou encore de réseaux d'acteurs, à l'échelle urbaine. Au niveau *micro*, sont saisies les dynamiques d'évolution des échanges marchands et de marchandisation des villes. *In fine*, ces traditions de recherche n'abordent qu'à la marge la question des acteurs de marché — ou, dans le cas des approches *micro*, restent centrées sur des acteurs individuels. Ceux-ci apparaissent pourtant, de manière directe ou en filigrane, comme jouant un rôle important dans les dynamiques et transformations observées.

En se centrant sur les acteurs de marché dans la ville, et en privilégiant des approches *méso* et *micro*, cette Traverse propose de déplacer le regard par rapport aux débats en cours dans la recherche urbaine. Les acteurs de marché sont définis ici comme étant les individus et organisations qui interviennent dans la fabrique matérielle ou dans la gestion des villes et dont les modes d'action sont empruntés à la sphère marchande, par opposition aux sphères politiques et de la société civile. Les textes rassemblés ici, qui explorent différentes facettes des acteurs de marché dans la ville, ont en commun plusieurs postulats et objectifs. En premier lieu, ils prennent au sérieux la portée heuristique d'une entrée par les acteurs, tout en proposant de déconstruire/reconstruire la notion d'acteurs de marché. Partir des acteurs de marché leur permet d'explorer empiriquement différents versants des transformations urbaines en cours. Ce faisant, ils posent de manière cruciale le problème de la définition et de la caractérisation des acteurs de marché. Ensuite, les auteurs rassemblés font le double pari de revisiter par cette entrée des questionnements classiques de leurs champs disciplinaires respectifs et de s'engager dans un dialogue interdisciplinaire autour de cette notion. Issus de perspectives disciplinaires variées, ils témoignent du fait que cette entrée par les acteurs de marché fait sens pour des sociologues, des politistes aussi bien que pour des géographes, des ethnologues, des économistes ou encore des historiens. Et que ces différents éclairages disciplinaires se complètent. Enfin, ce choix contribue à remettre au premier plan les enjeux épistémologiques et méthodologiques soulevés par l'analyse du marché dans la ville, lesquels sont souvent relégués au second plan ou abordés en creux par la recherche urbaine. Cela permet ainsi de questionner les choix opérés par la recherche urbaine à partir de cas empiriques et de postures de recherche variées. La diversité assumée des postures de recherche donne lieu, dans chacune des contributions, à un effort de réflexivité sur la démarche de recherche et les catégories d'analyse privilégiées.

Pourquoi une entrée par les acteurs de marché ?

L'adoption d'un positionnement centré sur les acteurs de marché se justifie d'un point de vue analytique, pour explorer empiriquement leur contribution à la fabrique de la ville et leur rôle dans

les transformations observées. Dans un contexte de raréfaction des ressources publiques, ces individus et/ou organisations, dont les répertoires d'action s'inscrivent dans la sphère marchande, disposeraient d'un rôle accru dans la production de services et d'équipements, ainsi que dans le développement et la capacité d'innovation des territoires. Les modes d'insertion de ces acteurs dans les territoires, ainsi que leurs formes de mobilisation et de représentation, s'en trouveraient profondément modifiés. La démarche proposée ici se distingue en particulier de deux courants de la recherche urbaine qui ont placé le rôle du marché et des échanges marchands au cœur de leurs travaux : d'une part les approches centrées sur les logiques de marché, et d'autre part celles centrées sur le rôle de l'argent dans le quotidien de la ville. Celles-ci n'abordent pas directement la question des acteurs de marché, alors même que les auteurs s'inscrivant dans l'une ou l'autre de ces perspectives leur attribuent un rôle structurant dans les transformations observées.

La première approche, centrée sur les logiques de marché, explore la manière dont des transformations économiques plus générales, telles que les transformations du capitalisme, les dynamiques financières, et les processus de mondialisation, structurent l'évolution des formes et des politiques urbaines. Développées dès les années 1960 dans les approches marxistes des politiques urbaines, notamment autour de David Harvey et Manuel Castells (Castells 1972, 1974, Harvey, 1973, 2001), ces réflexions ont été depuis largement poursuivies et débattues (Merrifield 2002, Brenner 2004, Lefèvre et Négrier 2010) et ont bénéficié des apports respectifs de la sociologie, de la géographie et des études urbaines. Dans cette perspective *macro* des transformations urbaines, essentiellement développée par les approches socio-économiques (Pickvance 1995), l'intensification d'une logique de mondialisation se manifeste notamment à travers la volatilité accrue des flux financiers et des personnes. Cette évolution contribue à la diversification et à la transformation des modèles d'entreprises, de leurs stratégies et modes d'organisation, avec des effets importants sur l'organisation des économies, des sociétés et des espaces politiques urbains (Le Galès 2007). Aujourd'hui, les discussions s'articulent largement autour de la notion de « néo-libéralisation » de la ville, et portent sur les liens entre régulations économiques, restructurations de l'État et fabrique des politiques urbaines à partir d'une entrée par les représentations (Brenner et Theodore 2002, Jessop 2002, Peck 2004, Béal 2010). Plus précisément, la diffusion d'un référentiel néolibéral contribuerait à la standardisation des politiques urbaines, accélérée par le réajustement des stratégies et des modes de faire des différents acteurs investis dans l'élaboration et la mise en œuvre de l'action publique à l'échelle urbaine. Dans cette perspective, les acteurs qui contribuent à la néo-libéralisation des politiques urbaines sont, alternativement et de manière relativement désincarnée, des investisseurs

nationaux ou internationaux soucieux de maximiser les profits escomptés, l'État dans le cadre de ses politiques de développement économique, ou encore les élites politiques urbaines converties ou contraintes aux opportunités offertes par la restructuration des échelles de l'action publique.

À l'opposé de cette approche *macro*, d'autres auteurs s'inscrivent dans la lignée des travaux fondateurs de Georg Simmel pour s'interroger, dans une perspective *micro*, sur le rôle de l'argent dans le quotidien de la ville (Simmel 1999). L'argent, en tant qu'étalon de valeur et médiateur de l'échange, constitue en effet l'un des dispositifs identifiés par Simmel comme permettant la coordination impersonnelle nécessaire au développement des grandes métropoles. Néanmoins, dans les sociétés marchandes modernes, la généralisation des logiques capitalistes exacerbe le poids de la valeur d'échange par rapport à la valeur d'usage : considéré comme une fin en soi, l'argent menace la ville dans son sens même. Les auteurs s'inscrivant dans cette perspective ont privilégié des échelles plus *micro*, comme le quartier (Authier et al. 2007) ou le magasin (Lallement 2005), afin de développer une analyse fine des situations d'échange (marchand, non marchand) et des règles transactionnelles dans différents types d'espaces publics urbains. Ces travaux montrent ainsi que la ville contemporaine souffre d'un excès de marchandisation (*commodification*), dont l'un des effets principaux résulte dans les limites à l'appropriation des espaces urbains, en particulier du fait de la privatisation croissante des espaces publics (Fleury 2010). À ce premier effet s'ajoutent le renforcement des inégalités et, dans certains cas, le développement de formes de résistance qui se manifestent par la mise en place d'une économie informelle partiellement démonétarisée, par le recours aux réseaux sociaux, à la remise en cause de pratiques d'échange et de consommation classiques (Lallement 2010), ou encore par le renouvellement des formes de l'action collective (squats, mouvements de sans-logis, etc.) (Pattaroni 2007, Aguilera 2010). Fondés sur une approche microsociale des échanges marchands et des dynamiques de marchandisation de la ville, ces travaux ont multiplié les études de cas sur une large variété de situations d'échange et rendu compte de l'hétérogénéité des acteurs engagés dans ces diverses situations d'échange (touristes, habitants, citadins, etc.), que ce soit en terme de statut ou en termes de pratiques. Pour autant, ces auteurs n'ont pas développé un vocabulaire homogène ni articulé ces analyses aux transformations urbaines observées à d'autres échelles[7]. Plus précisément, et tout en mettant en évidence la pertinence d'une entrée par les acteurs en situation d'échange, l'accumulation de savoirs ethnologiques sur l'urbain, localisée et centrée sur des individus en situation, ne s'est pas véritablement articulée avec la réflexion préalablement évoquée sur des processus et transformations globaux.

Quel apport de la notion d'acteurs de marché ? Une approche *méso* des transformations urbaines.

L'approche par les acteurs, que nous proposons d'adopter dans cette Traverse, nous semble permettre une articulation entre ces deux perspectives, *macro* et *micro*. Elle se situe le plus souvent (mais pas exclusivement) à un niveau *méso*. En cela, elle se rapproche d'un troisième type d'approches des transformations urbaines, que nous qualifierons ici de manière large d'études des configurations d'acteurs. Ces travaux développent des théories de niveau intermédiaire, centrées sur les relations entre acteurs politiques et acteurs économiques privés dans les villes. Avant de préciser l'entrée privilégiée dans ce numéro, revenons brièvement sur ces approches *méso*.

Cette tradition de recherche s'est développée dès les années 1970 aux États-Unis, notamment pour comprendre finement les évolutions du pouvoir local et rendre compte des différents types de gouvernement des villes. Elle s'intéresse en particulier à l'émergence et à la stabilité de configurations différenciées d'acteurs, qui permettent de contribuer à expliquer les transformations des villes américaines. Les travaux fondateurs de John Logan et Harvey Molotch (1976, 1987) autour de la notion de « coalition de croissance » (*urban growth coalitions*) invitent à différencier plusieurs types d'entrepreneurs qui interagissent avec les pouvoirs politiques locaux et pèsent fortement dans la construction des choix locaux de développement. De son côté, Clarence Stone (1989), qui développe le concept de « régime urbain » (*urban regime*) à partir d'un travail de terrain sur la ville d'Atlanta, met en avant le poids d'arrangements et de relations stabilisés, souvent informels, entre les élites politiques locales et les acteurs économiques privés. L'importation de ces courants de recherche dans les villes européennes a fait l'objet de nombreux travaux et la pertinence de cette importation a suscité de vives discussions (voire par exemple Stoker et Mossberger 1994, Harding 1991, Le Galès 1995, Bassett 1996, Fainstein 2001). Plus récemment, leur utilisation dans l'analyse de grandes métropoles du Sud a également été testée (Lorrain 2011b). Ces travaux questionnent l'autonomie des acteurs de marché ainsi que les contraintes pesant sur leur capacité d'intervention dans la production des politiques urbaines. Enfin, les débats autour des notions de « régulation » et de « gouvernance » interrogent la contribution des acteurs privés à la recomposition des formes de production des politiques urbaines et l'articulation entre différentes logiques de régulation (marchande, politique, sociale) des territoires urbains (Le Galès 1995, Pinson 2009). Ainsi que le souligne Patrick Le Galès, une approche en termes de gouvernance urbaine permet de réfléchir sur « les régulations sociales et politiques locales d'intégration d'acteurs, de légitimité » (Le Galès 1995, p. 90). Dans cette

perspective, les acteurs politiques locaux, mais aussi les entreprises et autres acteurs privés, occupent une place centrale. Ils sont toutefois saisis au prisme — quasi exclusif — de leurs rapports de force ou plus largement de leurs interactions avec les acteurs politiques, locaux et/ou nationaux.

Partir des acteurs de marché sans s'intéresser exclusivement à leurs interactions avec les acteurs publics constitue, selon nous, un positionnement pouvant permettre d'enrichir empiriquement ces théories de niveau intermédiaire. Le choix de cette entrée analytique constitue une clé d'explication possible des transformations globales en cours dans les villes européennes.

La notion « d'acteurs de marché » se nourrit de travaux de sociologie économique et de sociologie des marchés, avec deux emprunts en particulier : la distinction avec la notion « d'acteurs économiques » et l'analyse d'acteurs inscrits dans des situations de marché (François 2008, Dubuisson-Quellier et François 2011). Tout d'abord, concernant la distinction entre la sphère marchande et la sphère économique, Dubuisson-Quellier et François (2011) soulignent que les institutions économiques excèdent les institutions marchandes. Les institutions économiques comprennent en effet une pluralité de segments, présentant des caractéristiques différentes. Les institutions marchandes sont l'un de ces segments. Elles sont appréhendées comme « les institutions par rapport auxquelles les acteurs engagés dans des interactions concurrentielles ou d'échange sont susceptibles d'orienter leurs actions » (Dubuisson-Quellier et François, 2011, p. 33). De la même manière, nous considérons que les termes « acteurs économiques » et « acteurs de marché » ne sont pas équivalents. L'emploi du terme « acteur de marché » permet d'être plus précis et rigoureux sur notre objet et ses propriétés. À cet apport de la sociologie économique s'ajoutent les acquis de la sociologie des marchés, qui « renvoie plus précisément à l'étude d'un type d'échange social, les échanges marchands, et à la structuration de ce type d'échange social, dans un contexte de capitalisme » (Fligstein et Dauter 2007, p. 6.2). Dans cette perspective, les acteurs de marché sont définis par cette caractéristique essentielle qu'ils sont engagés dans des interactions marchandes, en tant que « des relations quotidiennes, basées sur la confiance, l'interconnaissance, le pouvoir et la dépendance » (*ibid.*, p. 6.9). Ainsi, deux manières d'analyser les acteurs de marché dominent ce champ en plein développement : une approche en termes de réseaux, centrée sur les liens sociaux entre les acteurs (Granovetter 1973, Burt 1992) ; et une approche par les institutions qui structurent les comportements des acteurs, à travers un ensemble de représentations, de routines, de pratiques et de normes qui rendent possible les échanges marchands (Fligstein 2001, François 2011).

Le second apport de cette littérature consiste donc à ne pas définir ces acteurs comme étant intrinsèquement des acteurs *du* marché : ceux-ci le sont en situation et dans la mesure où ils s'inscrivent dans un contexte social, le marché entendu ici comme « des arènes sociales dans lesquelles les entreprises, leurs fournisseurs, clients, salariés et gouvernements interagissent » (Fligstein et Dauter 2007, p. 6.3). Autrement dit, il n'existe d'acteurs de marché qu'en situation de marché, que l'on peut caractériser, dans une perspective wébérienne, par deux types de relations sociales : l'échange et la concurrence. Dans d'autres situations, ces mêmes acteurs peuvent mobiliser des répertoires d'action alternatifs et agir dans d'autres sphères que la sphère marchande — sphères politiques et associatives en particulier. Parler d'acteurs de marché présuppose donc l'existence d'un (ou de) marché(s), dont ces auteurs s'attachent à identifier la structuration sociale. Le glissement sémantique d'« acteurs du marché » à « acteurs de marché » renvoie ainsi au fait que les acteurs étudiés (entreprises, collectivités locales, professionnels, etc.) ne sont pas a priori *du* marché, mais peuvent intervenir successivement dans différents espaces sociaux à travers une diversité de répertoires d'action, qui ne sont pas tous marchands.

Conserver une définition ouverte de cette notion nous semble donc primordial. Il s'agit tout d'abord de repérer, de manière fine et rigoureuse, l'ensemble des acteurs (individus et organisations) qui interviennent dans la fabrique matérielle ou dans la gestion des villes et dont les modes d'action sont empruntés à la sphère marchande. Ce choix analytique permet en outre de combiner des perspectives théoriques, disciplinaires et méthodologiques variées, favorisant ainsi un effort de réflexivité sur la démarche de recherche et les catégories d'analyse privilégiées. Dans les contributions qui composent cette Traverse, certains auteurs font ainsi le choix de dialoguer avec ces perspectives théoriques, tandis que d'autres se centrent sur les acteurs de marché pour eux-mêmes.

Caractériser les acteurs de marché dans différentes situations empiriques.

À l'aune de la définition que nous venons de proposer, l'enjeu de cette Traverse consiste à caractériser les acteurs qui sont, dans des situations empiriques données, des acteurs de marché. Plus précisément, cette notion permet de rendre compte empiriquement, et de manière fine et différenciée dans le temps et dans l'espace, de l'hétérogénéité des acteurs de marché.

De fait, les entreprises[8] sont souvent des acteurs majeurs des travaux qui s'attachent aux acteurs de marché dans la ville. Au sein même de cette catégorie, peuvent être pris pour objet des

acteurs très hétérogènes, en termes de taille, de statuts, de modes d'organisation, de structures de financement, etc. L'étude des entreprises ne saurait s'arrêter à l'étude de grandes entreprises urbaines (entreprises de construction, de promotion immobilière, firmes d'infrastructures, etc.), approche qui est généralement privilégiée. Et ce pour plusieurs raisons. Tout d'abord, de nouveaux acteurs ont émergé. Récemment, certains auteurs ont rendu compte de l'émergence d'une industrie globale de la finance et du conseil (Lorrain 2011a), au sein de laquelle un nouveau type d'acteurs de marché peut être identifié[9]. Ensuite, ces grandes entreprises urbaines ne constituent qu'une fraction des acteurs économiques privés urbains. L'analyse des PME et des entrepreneurs locaux, et plus largement, de leur rôle dans les transformations urbaines observées est largement sous-estimée dans la plupart des recherches conduites. Les travaux consacrés aux districts industriels italiens (Picchieri 2002) ont pourtant montré le rôle structurant de ces acteurs économiques dans le développement de certaines régions. De même, des travaux récents consacrés aux petites et moyennes entreprises ont rendu compte, à l'échelle infra-urbaine, de la contribution des entrepreneurs turcs à l'économie des villes allemandes (voir Pécoud 2002) et des entreprises familiales du bâtiment et de la construction au développement des villes du sud de l'Europe (Athènes, Barcelone, Madrid) (Allen et al. 2004). Mais l'entrée par les acteurs de marché ne saurait être limitée à l'analyse des entreprises.

Cette entrée permet en effet de défaire le lien, souvent implicite, entre acteurs de marché et entreprises — ce qui constitue selon nous son deuxième apport. Le terme d'acteurs de marché permet de dépasser des oppositions *a priori*, telles que l'opposition entre acteurs privés et acteurs publics. Les acteurs de marché ne sont pas nécessairement des acteurs privés : ils peuvent aussi avoir un statut public ou relever de catégories hybrides. Dans certaines circonstances, des acteurs de l'État ou des gouvernements locaux peuvent devenir des acteurs sur un marché. Patrick Le Galès souligne ainsi que le fait de distinguer des acteurs publics et privés ne permet pas d'anticiper leurs intérêts et comportements :

des acteurs privés peuvent se rallier à des actions d'intérêt général alors que des acteurs publics peuvent utiliser des méthodes de gestion du secteur privé, voire, pour prendre l'exemple de l'aménagement, se comporter comme des spéculateurs immobiliers. (Le Galès 1995, p. 60).

Des instances collectives peuvent également être réintégrées dans l'analyse, en particulier les groupes professionnels et chambres consulaires, que leur statut juridique ne permet pas de catégoriser en tant qu'acteurs économiques, mais qui peuvent néanmoins être considérés comme des acteurs de marché dans la mesure où leurs modalités d'intervention empruntent parfois aux répertoires des échanges marchands (Healy 2007). Dans un contexte où se brouillent les

frontières et les stratégies entre acteurs publics et privés, où s'intensifient les phénomènes d'hybridation entre modes de régulation politiques et économiques, la notion d'acteurs de marché peut constituer un moyen de travailler ces ambivalences, sans prétendre y répondre *a priori*.

En troisième lieu, partir des acteurs de marché permet d'appréhender l'articulation de tendances de long terme et de transformations plus récentes, comme les dynamiques de financiarisation et les processus de revalorisation de certains territoires. Ainsi, le choix d'une unité d'analyse telle que les acteurs de marché permet de recourir à la méthode comparée dans le temps et l'espace, en tant qu'élément central dans le dispositif d'administration de la preuve. Cette unité d'analyse peut également constituer un outil particulièrement heuristique pour favoriser la montée en généralités et l'établissement de typologies. Plus précisément, les approches diachroniques et la démarche historique peuvent permettre de se départir d'une certaine rhétorique de la nouveauté pour rendre compte de la présence de ces acteurs de marché en milieu urbain, et de leur rôle structurant pour la fabrique de la ville et les transformations observées. Elles peuvent permettre de ne pas se limiter aux « nouveaux » acteurs, ni à leurs supposées « innovations », tout en permettant de rendre compte de manière fine et détaillée de la diversification des modes de régulation des sociétés urbaines. De même, le choix d'une unité d'analyse telle que les acteurs de marché permet de mobiliser les apports de la méthode comparée pour tester de manière systématique la robustesse des hypothèses de travail au-delà des effets de contextes politique et sectoriel.

Favoriser une double réflexion : épistémologique et méthodologique.

Le choix d'une perspective interdisciplinaire favorise une certaine réflexivité quant à la posture de recherche, aux catégories d'analyse et aux dispositifs méthodologiques privilégiés. Ce choix opère à deux niveaux. En premier lieu, la traverse dans son ensemble rassemble des auteurs issus de différentes disciplines (géographie, urbanisme, science politique, sociologie, économie urbaine, ethnologie, histoire). En second lieu, chacune des contributions propose une approche originale de la relation entre villes et marchés, que ce soit pour opérer des croisements fructueux entre approches disciplinaires, pour revisiter certains outils par le biais de dispositifs d'enquête originaux, ou, enfin, pour souligner les limites d'une réflexion sur les « nouveaux » acteurs de marché ou sur les modes opératoires supposés « innovants » de ceux-ci.

Confronter des postures d'enquête variées.

Partant d'un enjeu intellectuel commun, les contributeurs proposent une palette variée de moyens d'analyser les acteurs de marché dans la ville. Cette diversité assumée des postures de recherche se manifeste à plusieurs niveaux. Elle tient aussi bien aux sujets empiriques traités, qu'aux perspectives théoriques et (inter-) disciplinaires mobilisées pour aborder ces sujets. Relations entre commerce et ville (approche ethnographique), évolution dans le temps d'un acteur (approche historique), ou encore ajustements entre l'offre et la demande (analyse économique), sont autant d'approches alternatives (ou complémentaires) pour saisir le marché dans la ville. La confrontation de différentes traditions de recherche, auxquelles nous invitent les contributions, permet ainsi de rendre compte des caractéristiques des acteurs de marché, mais aussi des interactions qui s'opèrent entre les acteurs de marché et leurs clients et/ou usagers à différentes échelles de la ville contemporaine, mais aussi sur la longue durée.

Privilégiant une échelle microsociale, Emmanuelle Lallement propose de mener une anthropologie du Paris marchand, et ce faisant, de rendre compte de la transformation des formes de citadinité marchande contemporaine. Cette enquête ethnologique montre ainsi de manière fine comment différents acteurs investissent différentes situations d'échange, que ce soit à l'échelle d'un quartier (Barbès, Marais), de projets de renouvellement urbain (voies sur berges) ou d'une rue (Champs-Élysées). Son article repose ainsi sur une analyse extensive des acteurs de marché, élargie aux acteurs de l'échange. Cette posture lui permet d'appréhender la diversité des situations d'échange marchand, des statuts d'acteurs et des pratiques à l'œuvre.

Pour traiter de la question de l'attractivité des territoires urbains pour les acteurs de marché, Aurélie Delage défend une entrée par le projet urbain. À travers l'étude du quartier de la gare de Châteaucreux à Saint-Étienne, elle se penche sur des espaces au marché réputé atone, afin d'observer comment promoteurs et agents immobiliers peuvent s'investir dans ces territoires. Les acteurs de marché qu'elle étudie sont considérés avant tout en interaction avec d'autres acteurs publics et privés et son approche combine géographie, sociologie des organisations et économie territoriale. Le sujet traité par Deborah Galimberti se rapporte aussi à la question de l'attractivité des territoires, mais sous un tout autre angle. En travaillant sur le cas de Lyon, elle s'attache aux politiques déployées par le gouvernement local, depuis les années 1970, pour attirer les entreprises. Son étude fine des interactions et processus locaux la conduit à se positionner par rapport aux perspectives *macro* d'analyse de l'attractivité des territoires, dominantes dans les études urbaines. Le caractère nouveau ou inédit du rôle pris par les acteurs de marché dans la fabrique urbaine est ici relativisé et mis en perspective. Cela est également le cas dans la contribution de Céline Vaz, laquelle s'attache aux promoteurs immobiliers dans l'Espagne franquiste, des années 1950 aux années 1970. Son approche d'historienne la conduit à discuter

de la pertinence de la notion même d'acteurs de marché, en montrant à quel point ceux-ci sont historiquement encastrés dans le social et aidés par l'État. Elle montre l'importance du syndicalisme vertical, encadré par l'État, dans la constitution des promoteurs immobiliers comme acteurs de marché.

Ludovic Halbert s'interroge sur la financiarisation de la production urbaine en France. Plus précisément, son analyse porte sur le rôle d'un type d'acteur de marché, les investisseurs financiers dans le secteur immobilier, et sur la dimension spatiale de leurs investissements. Dans son approche, économie et géographie sont étroitement mêlées. Il propose des pistes pour un agenda de recherche sur les effets spatiaux de la montée en puissance des investisseurs financiers. En conclusion de cette traverse, Dominique Lorrain montre les limites d'une entrée exclusivement centrée sur les acteurs et plaide pour une approche plus fine des institutions, parmi lesquelles il distingue, outre les institutions formelles, les institutions de second rang (instruments) et informelles (culture, mentalités). À partir d'une analyse critique des catégories d'analyse et des postures de recherche privilégiées par les études urbaines (écoles marxistes, géographes urbains, sociologues), Dominique Lorrain montre que si les villes ont toujours eu affaire avec les marchés, elles n'ont jamais été totalement organisées par les marchés. De son point de vue, les phénomènes tels que la globalisation des marchés, l'émergence d'une industrie de la finance, et le développement des grandes firmes urbaines confirment cette hypothèse de départ, tout en modifiant durablement les paramètres de la relation entre villes et marchés (problèmes, acteurs, règles du jeu).

Quel dispositif d'enquête pour la collecte de quelles données ?

Le repérage empirique des acteurs de marché dans leur diversité soulève enfin des enjeux méthodologiques quant au choix des sources et aux méthodes de collecte et de traitement de données. Qu'il s'agisse de rendre compte de la diversification des acteurs de marché ou des effets de transformations plus générales sur les acteurs de marché préexistants dans les villes contemporaines, l'enjeu consiste ainsi à collecter des données visant à caractériser de manière précise la réalité qu'elle recouvre. Les contributeurs rassemblés dans ce numéro spécial ont développé des dispositifs d'enquête contrastés pour caractériser les acteurs de marché et contourner les écueils identifiés par la littérature.

Emmanuelle Lallement propose une anthropologie du Paris marchand à travers deux types de matériaux, une analyse ethnologique de longue durée dans le quartier parisien de Barbès d'une part, et l'observation de différentes situations marchandes urbaines ou « vignettes

ethnologiques ». Autrement dit, cette étude approfondie de situations microsociales, menée dans une perspective comparée, informe sur des transformations urbaines de nature globale à l'échelle de la ville. L'analyse d'Aurélie Delage repose avant tout sur la réalisation d'entretiens semi-directifs qui lui permettent de comprendre les contraintes qui pèsent sur les acteurs de marché et les règles du jeu, formelles et informelles, qui s'établissent entre acteurs. Elle s'interroge sur les limites inhérentes à l'accès aux sources sur des terrains de ce type, et en particulier sur les limites des enquêtes par entretien pour explorer ce qui relève de la culture d'entreprise, de formes de coopération institutionnalisées et, parfois, de nature clientéliste. Déborah Galimberti, pour saisir les interactions entre gouvernement local et acteurs de marché depuis les années 1970, centre son travail sur les productions textuelles des acteurs (acteurs institutionnels et acteurs de marché). Cette analyse diachronique des discours lui permet de saisir l'évolution des cadres cognitifs des acteurs, situés dans un contexte institutionnel précis. Céline Vaz propose un travail reposant sur les archives des associations professionnelles, notamment syndicales, pour étudier les acteurs de marché. Elle montre les problèmes spécifiques posés par ce type d'archives, qui lui permettent toutefois, dans le cas traité, d'étudier l'évolution des relations entre l'État et les promoteurs immobiliers et de saisir l'affirmation d'un groupe professionnel. Enfin, certaines contributions proposent de croiser des données quantitatives et qualitatives pour analyser le rôle de différents acteurs de marché. Le texte de Ludovic Halbert se présente plutôt comme un agenda de recherche que comme un travail finalisé. Néanmoins, il propose de mobiliser un ensemble de données économiques et territoriales, quantitatives et qualitatives, afin d'appréhender les caractéristiques des investisseurs et leurs impacts. Il propose d'étudier notamment les schémas d'investissement et les modèles d'affaires des entreprises, ainsi que leurs profils de risque d'investissement. Dans son texte, Dominique Lorrain s'interroge enfin sur les apports et les limites d'une approche matérielle des acteurs de marché menée en général à partir d'une analyse fine des rapports financiers et de la presse économique. Si cette approche permet d'identifier les stratégies des grandes firmes urbaines sur la longue durée, des sources alternatives semblent nécessaires pour prendre en compte la dimension informelle et immatérielle des institutions de second rang.

En proposant de prendre au sérieux des acteurs souvent évoqués, mais peu étudiés pour eux-mêmes par la recherche urbaine, ce dossier contribue aux débats sur les rapports entre État et marché dans les villes, et plus généralement, sur la ville néolibérale[10]. L'entrée par les acteurs de marché conduit à repérer et à travailler sur des acteurs et des dynamiques rarement au centre des analyses, car considérés comme secondaires, difficiles à identifier, ou encore intervenant

dans des territoires faisant peu l'objet d'investigations. Une telle approche est utile pour proposer un nouvel éclairage et discuter les limites des analyses en termes de néolibéralisation ou d'héritage institutionnel. Loin de constituer une approche théorique stabilisée, ce choix analytique a pour ambition première de rendre possible une approche fine des phénomènes empiriques observés. Choisir cette entrée analytique permet également d'envisager une analyse comparée, dans le temps et l'espace. Celle-ci permet de tester de manière systématique la robustesse d'hypothèses de travail, attentives à dépasser les effets de contextes et à historiciser les acteurs étudiés. La confrontation de démarches de recherche volontairement diversifiées se révèle particulièrement heuristique pour identifier tant les apports que les limites de cette entrée. Cette traverse plaide ainsi pour l'ouverture d'un agenda de recherche plus vaste et résolument interdisciplinaire pour l'étude des relations entre État et marché dans les villes.