FIGHT
GRID LOC
DON'T BL
THE-B
TRUMP
TOW
WAY
SIDEWALK
CLOSED
Marino's ITALIAN
ICES
frianda

LES RÉGIMES D'EMPLOI DANS LES SERVICES ET LA NOUVELLE INÉGALITÉ

Saskia Sassen

La plupart des changements de l'organisation de l'activité économique pendant les quinze dernières années se sont révélés être une source d'insécurité économique générale et, en particulier, de nouvelles formes de pauvreté liées à l'emploi. C'est un vaste sujet ; je me cantonnerai ici à l'examen de trois processus :

– l'inégalité croissante entre les capacités de faire du profit des différents secteurs de l'économie et entre les capacités de gains de différents types de travailleurs ;

– les tendances à la polarisation impliquées par l'organisation des industries de services et la précarisation de la relation d'emploi ;

– la production de la marginalité urbaine, en particulier par les nouveaux processus structurels de croissance économique plutôt que la marginalisation et la mise à l'écart.

Ces trois dynamiques ne sont pas nécessairement exclusives l'une de l'autre. Comment opèrent-elles dans les plus grandes villes ?

Les villes, en particulier celles qui sont des centres d'affaires de pointe, sont des nœuds où se rencontrent beaucoup des nouvelles tendances organisationnelles. Beaucoup d'activités de services ont été décentralisées grâce aux nouvelles technologies d'information, et bien d'autres services qui dépendent de la proximité des consommateurs sont distribués de la même manière que la population, les entreprises, et les pouvoirs publics. Mais les grandes villes sont les sites-clés de la production des services les plus avancés, des services orientés principalement vers l'exportation, et regroupent les entreprises de services qui opèrent dans des réseaux denses d'entreprises. Les grandes villes sont aussi des sites-clés pour les différents marchés du travail requis par les entreprises de services. Ce sont aussi les sites où les tendances à la polarisation ont des impacts notables sur la configuration économique et sociale de la ville ; ces conditions sont encore aggravées dans les très grandes villes par les concentrations disproportionnées d'emplois de services à bas salaires pour desservir les banlieusards, les touristes, en même temps que la masse des résidents à bas revenus. Ces tendances se remarquent concrètement dans le paysage urbain.

L'inégalité dans les capacités au profit et au gain salarié

L'inégalité entre les taux de profit des différents secteurs de l'économie et entre les niveaux de rémunération de différents types de travailleurs a été longtemps une caractéristique des économies avancées. Mais ce que nous constatons aujourd'hui se situe à une échelle différente de ce qui a caractérisé l'après-guerre. L'étendue de l'inégalité, et les systèmes avec lesquels elle est intriquée et par lesquels elle est produite, entraînent des distorsions massives dans les opérations de différents marchés, celui des capitaux, celui de l'immobilier et celui du travail.

Deux des principaux processus qui rendent possible l'inégalité accrue dans les taux de profit et les niveaux de rémunération sont :

– la montée en puissance et la transformation de la finance, en particulier à travers la titrisation, la mondialisation et le développement des nouvelles technologies de télécommunications et de réseaux informatiques ;

– la part croissante des services dans l'organisation de l'économie en général, qui a augmenté fortement la demande de services par les entreprises et les ménages. Dans la mesure où il y a une forte tendance à la polarisation dans les niveaux techniques et les prix des services comme dans les rémunérations et salaires des employés, la croissance de la demande de services contribue à la polarisation et, par cumul des causes, à la reproduction des inégalités (cf. Sassen, 1994).

Les superprofits des industries de services de pointe sont permis par une combinaison complexe de tendances nouvelles : des technologies qui rendent possible une hypermobilité du capital à l'échelle mondiale, et une déréglementation du marché qui pousse au maximum à la réalisation de cette hypermobilité ; des inventions financières comme la titrisation qui transforment en liquidités les placements à long terme et autorisent le capital à circuler et donc à faire des profits supplémentaires ; la demande croissante de services dans toutes les branches allant de pair avec la complexité et la spécialisation croissante des intrants qui ont contribué à leur valorisation, et souvent leur survalorisation, comme l'illustrent les augmentations de salaires anormalement fortes qui ont commencé dans les années quatre-vingt pour les professionnels très qualifiés. La mondialisation rajoute encore à la complexité de ces services, à leur caractère stratégique, à leur pouvoir de fascination et par conséquent à leur survalorisation.

Les Annales de La Recherche Urbaine n° 76, 0180-930-IX-97/76/147/10 © MELT

La domination de la finance et des services spécialisés, particulièrement concentrés dans les très grandes villes, crée une masse critique d'entreprises capables de faire des profits très élevés. Ces firmes contribuent à faire monter les prix de l'espace commercial, des services aux entreprises, et d'autres besoins liés aux affaires, ce qui rend de plus en plus précaire la survie des entreprises à capacités de profit modérées. Chez ces dernières le passage de certaines opérations dans l'informel peut être le recours, ce qui contribue encore à la polarisation de l'économie urbaine. Plus généralement, on observe une segmentation entre entreprises à bas et haut taux de profit.

La croissance de la demande pour des compétences en services dans toutes les activités est peut-être l'une des causes les plus fondamentales du changement dans les économies avancées. Elle a des impacts certains sur la distribution des rémunérations, sur l'organisation industrielle et sur les modes de spatialisation de la croissance économique. La croissance de la demande de services aux entreprises a été massive dans toutes les activités, depuis les mines et la métallurgie jusqu'à la finance et aux services après-vente, mais aussi chez les consommateurs, aussi bien riches que pauvres.

L'importance croissante des services dans l'organisation économique est visible à partir de différents types de faits. Toutes les économies avancées ont connu la croissance des emplois la plus affirmée dans le secteur des services aux entreprises (Castells et Ayoma, 1994 ; Sassen, 1994). Aux États-Unis le secteur qui a connu la plus forte croissance du nombre des emplois de 1973 à 1987 est celui de la finance, des assurances et de l'immobilier, qui a absorbé 11 % des nouveaux emplois ; dans les seules années quatre-vingt ce secteur a compté pour 12 % des nouveaux emplois et les services pour près de 14 % des nouveaux emplois, alors qu'ils ne représentent que 2 % de l'ensemble des emplois. A l'autre bout du spectre, les places de serveurs et de vendeurs ont fourni respectivement 10 % et 10 % des nouveaux emplois des années quatre-vingt.[1] Il y a une autre manière de mesurer les choses, en cherchant les frais en services aux entreprises payés par toutes les activités. Pour cela j'ai analysé les comptes de la nation depuis 1960, pour plusieurs branches. Les résultats montrent clairement que ces frais ont augmenté notablement sur la période.

Des tendances plus profondes et plus générales à une dualisation profondément enracinée dans l'organisation économique sont particulièrement évidentes dans les villes globales. Ces tendances générales sont liées à l'énorme différenciation interne de chacune des catégories traditionnelles d'activités, en particulier des industries de fabrication et des services, dans l'intensité de l'usage des ordinateurs et des technologies d'information et de contrôle pour leur organisation, et en ce qui concerne l'importance de leur contribution à la production des autres branches. Appelbaum et Albin (1990) ont classé les activités des plus grands secteurs de l'économie en fonction de cette dernière variable, dans la mesure où les données disponibles le permettaient[2]. Dans le secteur des services, un groupe d'activités peut-être caractérisé comme à forte intensité de connaissance et d'information (cf. Appelbaum et Albin, 1990) et un autre sous-secteur comme à forte intensité de travail et typiquement à faible productivité. On trouve la même chose pour les industries de fabrication et les autres grands secteurs. Au total l'emploi, la qualification, les tâches et les rémunérations caractéristiques de chaque secteur tendent à varier fortement.

Aussi bien l'intensité croissante des services dans l'organisation de l'économie que l'usage accru des technologies avancées dans tous les secteurs importants de l'économie ont un impact significatif sur l'économie urbaine. Tous deux conduisent à un poids croissant des services spécialisés dans l'économie. Dans la mesure où les villes sont les localisations préférées pour la production de services spécialisés, elles refont surface en tant que sites de production essentiels dans les économies avancées. C'est un rôle qu'elles avaient perdu plus ou moins quand les usines produisant à grande échelle des masses de produits standardisés dominaient et étaient obligées d'abandonner les villes à cause de leurs exigences d'espace.

Nous voyons se former dans les villes un nouveau noyau économique urbain d'activités financières et de services qui en vient à remplacer l'ancien noyau d'activités productives et de services nettement plus orienté vers l'industrie manufacturière. Dans le cas des grandes places d'affaires internationales, l'échelle, les niveaux de pouvoir et de profit de ce nouveau noyau suggèrent que nous assistons à la formation d'une nouvelle économie urbaine. Même si ces villes sont depuis longtemps des centres bancaires et d'affaires, depuis le début des années quatre-vingt, il y a eu des changements fondamentaux dans la structure des secteurs financier et des affaires, en même temps qu'un accroissement important de l'amplitude totale de ces secteurs et de leur poids dans l'économie urbaine. Ceci a eu des effets économiques et sociaux importants sur les villes des États-Unis dans les années quatre-vingt, et le même développement a pu être observé au milieu des années quatre-vingt dans les villes européennes (cf. Kunzmann et Wegener, 1991 ; Sassen, 1994).[3]

Cette croissance des services aux entreprises s'observe à tous les niveaux de la hiérarchie urbaine. Certaines des villes concernées desservent des marchés régionaux ou infranationaux ; d'autres desservent des marchés nationaux, voire mondiaux. La différence spécifique qu'intro-

1. En 1987 les services aux entreprises fournissaient 5,2 millions d'emplois, soit 5 % du total de l'emploi, soit plus que le BTP et presqu'autant que les transports et les services urbains, ou le total du commerce. Près de la moitié des nouveaux emplois dans les services aux entreprises étaient dans les services du personnel et les services informatiques (cf. Bednarzik, 1990).

2. Appelbaum et Albin ont proposé une taxinomie des entreprises et des activités économiques en grands secteurs sur la base de « l'intensité en information et connaissance »… « une propriété multidimensionnelle des entreprises et des activités, reflétant la nature de la production, l'étendue relative de la rationalisation informatique du processus de production, l'adaptation de l'organisation aux technologies de l'information et à l'informatique. » (1990).

duit la mondialisation dans un contexte d'intensité croissante du recours aux services dans l'organisation de l'économie, est d'augmenter l'échelle et la complexité des transactions. Cela alimente la croissance des fonctions multinationales et de haut niveau, des directions générales et la croissance de services intégrés de pointe. Mais même si la mondialisation augmente l'échelle et la complexité de ces opérations, on trouve ces fonctions à des échelles géographiques plus petites et à des niveaux de complexité moindres, comme dans le cas des firmes à rayon d'action régional. Ainsi, alors que les firmes orientées vers la région n'ont pas besoin de négocier sur les complexités des frontières internationales et les régulations propres aux différents pays, elles sont cependant confrontées à un réseau d'opérations dispersées régionalement qui exige un contrôle et des services centraux, et qui a des besoins croissants de services pour les assurances, les questions juridiques, la comptabilité, la publicité etc.

Dans ce contexte la mondialisation se réduit à un problème d'échelle et de complexité supplémentaire.

L'implantation de processus et de marchés mondiaux dans les plus grandes villes signifie que le secteur internationalisé de l'économie s'est développé fortement et a imposé une nouvelle dynamique de valorisation, c'est-à-dire un nouvel ensemble de critères d'appréciation et d'évaluation de différentes activités et productions économiques. Ceci a eu des effets dévastateurs sur de larges pans de l'économie urbaine. Il ne s'agit pas seulement de transformations quantitatives, mais de la mise en place des éléments d'un nouveau régime économique.

La montée en puissance de cette économie conduite par les services spécialisés, en particulier les nouveaux complexes de finance et de services, engendre ce qu'on peut considérer comme un nouveau régime économique parce que, même si ce secteur ne représente qu'une fraction de l'économie de la ville, il s'impose sur l'ensemble. Une des pressions qu'il exerce tend à la polarisation, du fait de la possibilité de superprofits financiers qui en retour contribuent à dévaloriser la production industrielle, dans la mesure où cette dernière ne peut pas générer les superprofits caractéristiques de la plupart de l'activité financière.

Les prix élevés et les niveaux de profit dans le secteur internationalisé et dans ses activités ancillaires, comme les restaurants et hôtels chics, ont rendu la compétition pour l'espace et les investissements de plus en plus difficile avec les autres secteurs. Ces dernières activités ont connu une forte dégradation, voire l'obligation de partir, comme par exemple les commerces de voisinage adaptés aux besoins locaux remplacés par des boutiques et restaurants de standing destinés aux nouvelles élites urbaines à hauts revenus. De même pour l'estimation de la valeur du travail.

Un des principaux résultats de cette transformation a été la croissance importante d'une population à hauts revenus, fortement concentrée dans les villes, et intimement liée à la montée en puissance de l'expertise et de la spécialisation dans l'organisation de l'économie. Cette intervention de l'expertise dans l'organisation économique a contribué à son tour à la survalorisation des services spécialisés et des professionnels. Elle a contribué à désigner beaucoup d'autres types d'activités économiques et de travailleurs comme inutiles ou inadaptés à une économie avancée. Or beaucoup de ces travaux désignés comme « autres » sont en fait partie intégrante de secteurs économiques internationalisés, mais on ne se les représente pas comme tels. Cela contribue à créer un grand nombre de ménages à bas revenus et de ménages à très hauts revenus.

Les tendances à la polarisation dans l'emploi de service

La croissance des services en termes d'emplois et de facteurs productifs demande à être analysée pour comprendre son impact sur les questions d'inégalité et de nouvelles formes de pauvreté fondée sur l'emploi. Ce sont des questions clés que les types d'emplois créés et les tendances systémiques qui organisent le secteur des services et qui établissent les termes de l'emploi pour aujourd'hui et demain. Les métiers et l'organisation sont clairement des facteurs qui se recouvrent et qui se façonnent mutuellement. Cependant ils ne se recouvrent pas complètement : les marchés du travail associés à un éventail donné de technologies peuvent en principe varier considérablement et comporter des chemins de mobilité distincts pour les travailleurs. Mais aujourd'hui l'organisation du secteur, les types de métiers et l'organisation du marché du travail renforcent tous les tendances à la polarisation.

---

3. L'industrie de fabrication reste un secteur clé dans toutes ces économies, même s'il a cessé d'être dominant dans les plus grandes villes. Certains ont avancé que le secteur des services aux entreprises ne pouvait pas exister sans fabrication (Cohen et Zysman, 1987, Markusen et Gwiasda, 1994). Il n'y a pas de consensus sur ce point (Noyelle et Dutka, 1988 ; Drennan, 1991). Drennan estime qu'un fort secteur financier et de services aux entreprises est possible à New York malgré le déclin de sa base industrielle et que ces secteurs sont si fortement intégrés sur le marché mondial que leur articulation régionale devient secondaire. Dans une variante des deux positions, j'ai souligné que la fabrication alimente certes la croissance du secteur des services aux entreprises, mais qu'elle le fait quelle que soit sa localisation. Même si la fabrication, comme d'ailleurs les mines ou l'agriculture, alimente la croissance de la demande de services aux entreprises, sa localisation importe peu dans le cas d'entreprises de services de niveau mondial. De plus la dispersion des usines sur le territoire, spécialement si elle est internationale, augmente en fait la demande de services aux entreprises dans la mesure où elle rend plus complexes le management et le financement. La croissance des entreprises de services aux entreprises dont les sièges sociaux sont à New York, Londres ou Paris peut être alimentée par de la fabrication localisée n'importe où dans le monde du moment qu'il s'agit d'un endroit inclus dans le réseau multinational intégré. Enfin une bonne partie du secteur des services aux entreprises est alimenté par des transactions financières et commerciales qui soit n'ont rien à voir avec la fabrication, comme dans le cas des marchés financiers mondiaux, soit n'ont recours à la fabrication que marginalement, comme dans l'essentiel de l'activité de fusion et acquisition d'entreprises, qui est centrée sur la vente et l'achat d'entreprises plutôt que sur l'achat d'usines.

La dualisation dans l'organisation des industries de services

Parmi les tendances systémiques de l'organisation du secteur des services qui contribuent le plus à la polarisation, on trouve les regroupements disproportionnés des industries de services à l'un ou à l'autre bout du spectre technologique. Les industries de services qui peuvent être décrites comme intensives en information et connaissance (Appelbaum et Albin, 1990) ont engendré une part importante de tous les nouveaux emplois créés ces derniers quinze ans et ont absorbé une part encore plus importante de diplômés universitaires. La plupart des autres emplois créés dans le secteur des services se retrouvent à l'autre extrême. Appelbaum et Albin (1990) trouvent que le premier sous-secteur a engendré plus de 9 millions d'emplois de 1973 à 1987, tandis que le second y ajoutait 11,2 millions d'emplois. Chacun de ces deux sous-secteurs contribue pour une part considérable à l'emploi américain, le premier pour près de 30 % de l'ensemble des emplois, et le second pour 39 %.[4]

Cette forte croissance à chacune des extrémités du spectre technologique s'est maintenue dans les années quatre-vingt-dix. A partir de données de 1992, le Bureau américain des statistiques du travail prévoit une croissance massive des emplois de services mal rémunérés, incluant la fourniture de services aux entreprises. Trois industries de services à elles seules fourniront près de la moitié de la croissance de l'emploi aux États-Unis de 1992 à 2005 : la grande distribution, les services de santé et les services aux entreprises. Si on utilise une nomenclature plus détaillée en 223 catégories, les plus grandes augmentations en nombre d'emplois sont dans l'ordre : travailleurs de la grande distribution, infirmières agréées, concierges, cuisiniers et analystes de systèmes[5]. La plupart de ces métiers ne requièrent pas de hauts niveaux d'études et ne sont pas pour beaucoup bien chers payés. Il n'est pas prévu non plus d'augmentation dans le revenu moyen par semaine des travailleurs.

A l'autre extrémité du spectre, on trouve les emplois demandant un diplôme de l'enseignement supérieur. Ce sont 23 % des emplois en 1993 et il est prévu une augmentation de seulement 1 %, jusqu'à 24 % en 2005. Le sous-secteur des services intensifs en connaissance et en information a absorbé plus de 5,7 millions de travailleurs de formation supérieure de 1973 à 1987. En 1987, plus de 40 % des travailleurs diplômés des universités étaient employés dans ce sous-secteur, à comparer avec 17 % dans l'autre sous-secteur des services. En fait dans ce dernier, 60 % des travailleurs n'avaient jamais été à l'université. En outre 20 % des travailleurs diplômés des universités étaient dans les services intensifs en information et connaissance, alors qu'il n'y en avait que 6 % dans les autres services.

Une segmentation identique s'observe en termes d'activités. Les activités de management, de direction et d'administration comptent pour 17 % de l'ensemble des emplois dans les services intensifs en information et connaissance, soit le double de leur part dans les autres services. Par ailleurs ce dernier sous-secteur avait 9,4 % de directeurs, soit trois fois plus que l'autre sous-secteur. Les chargés de communication et les techniciens informatiques étaient également plus représentés dans les services intensifs en information et connaissance, 8,5 % comparés aux 4,7 % des autres services. Les emplois de commerciaux et de services après-vente sont par contre 40 % dans les autres services, alors qu'ils ne sont que 16 % dans les services intensifs en information et connaissance. Si nous ajoutons les activités spécialisées, de direction ou apparentées, l'ensemble compte pour 34 % des travailleurs du premier sous-secteur, à comparer avec 14,6 % dans les autres services.

Les deux grandes catégories d'activités dont le Bureau de la statistique du travail prévoit qu'elles vont augmenter sont les activités professionnelles spécialisées et les services de base. Les données et les prévisions montrent que les revenus de ces deux activités sont en 1992 « aux deux extrémités opposées du spectre des rémunérations… les rémunérations pour les travailleurs des services de base sont 40 % en-dessous de la moyenne de tous les autres groupes d'activité en 1992 » (BLS, 1994). Si l'on combine cela avec les tendances à la croissance des industries et des activités, cela indique le maintien et même l'accroissement de l'inégalité dans les rémunérations, dans la mesure où la plupart des nouveaux emplois seront dans les activités de services mal payées tandis que quelques activités professionnelles spécialisées pourront augmenter leurs niveaux de spécialisation et de rémunération.

Ces différences au sein du secteur des services s'observent aussi dans les rémunérations. Appelbaum et Albin (1990) ont trouvé qu'environ 37 % de la croissance totale des nouveaux emplois aux États-Unis de 1979 à 1987, soit 5,3 millions d'emplois, venaient du groupe de services du sous-secteur intensif en travail où la rémunération médiane annuelle des travailleurs à plein temps en 1986 était de 15 500 dollars. Soit 7 000 dollars de moins que la rémunération médiane des travailleurs des services, et 9 000 de moins que celle dans l'industrie manufactu-

4. La fabrication à haute intensité d'information et de connaissance aux États-Unis n'est responsable que de 3,2 % de l'emploi américain ; le reste de la fabrication d'environ 27 %. Il faut noter que les femmes sont nettement moins représentées dans le deuxième sous-secteur que dans le premier ; ceci est dû en partie à la féminisation du montage informatique.

5. La grande distribution est censée apporter le plus grand nombre d'emplois, 4,5 millions. Près de la moitié de ces emplois sont dans la restauration (caissiers et vendeurs dans les lieux de restauration ; ce ne sont pas des emplois bien payés demandant de hauts niveaux d'éducation). Ensuite viennent les services de santé avec 4,2 millions d'emploi, parmi lesquels le type de travail qui augmente le plus vite est celui de l'assistance à domicile, à nouveau un emploi plutôt mal payé. Ensuite viennent les services aux entreprises avec 3,1 millions d'emplois, ce qui inclut aussi bien des activités bien payées que mal payées. Une des activités en croissance dans ce secteur des services aux entreprises concerne l'emploi, comme par exemple les agences de recrutement ; un autre secteur en croissance est celui du transport, en particulier la manutention et le camionnage.

rière. Donc la plupart des nouveaux emplois dans le sous-secteur intensif en travail étaient dans des industries payant un salaire médian de moins de 15 500 dollars. Or ces emplois formaient 37 % des nouveaux emplois créés dans les années quatre-vingt, ce qui est plus que les 29 % qu'ils formaient dans les années soixante-dix. Cela indique une détérioration de la rémunération d'une part croissante des travailleurs des services. Par contraste, les emplois à bas salaires du secteur public, qui sont mieux payés et permettent plus de bénéfices secondaires, ont connu une chute de leur part dans les nouveaux emplois créés, qui de 26 % dans les années soixante-dix est tombée à 22 % dans les années quatre-vingt (soit 3,2 millions d'emplois). Les travailleurs les plus mal payés à l'heure sont les travailleurs à temps partiel des services à forte intensité de travail, suivis par les travailleurs à plein temps mais payés à l'heure des services à forte intensité en connaissance et information[6]. A l'autre extrémité, les travailleurs à plein temps payés à l'heure les mieux payés sont dans les industries à forte intensité de connaissance et d'information, suivies par le reste des industries.

L'une des formes aiguës et familières de la segmentation est la féminisation. Sept sur dix des nouveaux emplois créés de 1973 à 1987 ont été occupés par des femmes. Plus de 80 % des femmes sont employées dans les industries de services alors que ce n'est le cas que de 55 % des hommes. La féminisation de la transformation de l'emploi peut s'observer par le fait que les femmes occupent plus d'emplois que les hommes dans les activités à haute intensité de connaissance et d'information : 34 % des emplois occupés par des femmes sont dans ce secteur et seulement 25 % des emplois tenus par des hommes. La féminisation est également évidente dans le niveau de qualification. 38 % des femmes et 48 % des hommes travaillant dans les services à forte intensité d'information et de connaissance ont un diplôme universitaire de premier cycle, alors qu'ils sont respectivement 15 % et 20 % dans les autres services. Les rémunérations médianes des femmes sont supérieures dans les services et les industries à forte intensité de connaissance et d'information à ce qu'elles sont dans tous les autres secteurs ; mais elles sont toujours plus basses que les rémunérations médianes des hommes dans chaque secteur.

États-Unis contrastés.

La précarisation de la relation d'emploi

En principe, les tendances à la polarisation de l'emploi du secteur des services auraient pu ne pas affecter l'organisation du marché du travail. Mais il n'en a pas été ainsi. Nous constatons une tendance à une plus grande précarisation de la relation d'emploi. Ce qui veut dire,

6. Les salaires horaires moyens ont stagné aux États-Unis depuis 1973, malgré la croissance rapide des salaires des nouveaux professionnels. Comme l'a montré le recensement de 1990, les inégalités de revenus ont augmenté pendant les vingt dernières années.

qu'il ne s'agit pas d'une expansion de ce qu'on considère typiquement comme des emplois précaires ou non protégés, mais d'une transformation plus fondamentale qui inclut aussi un éventail croissant d'emplois professionnels bien payés.

Deux tendances ressortent. L'une est l'affaiblissement du rôle de l'entreprise dans la structuration de la relation d'emploi. Plus d'influence est laissée au marché. L'autre tendance de la restructuration du marché du travail est ce qu'on pourrait décrire comme un glissement des fonctions du marché du travail vers les ménages ou la communauté (cf. Sassen, 1995).

Parmi les références empiriques de l'affaiblissement du rôle de l'entreprise dans la structuration de la relation d'emploi, il y a le poids déclinant des marchés du travail internes. Cela correspond, d'une part, à la diminution du poids des entreprises intégrées verticalement et, d'autre part, à la restructuration de la demande d'emploi dans de nombreuses firmes de manière bipolaire – une demande de travailleurs très spécialisés et formés accompagnée d'une demande de travailleurs de base non qualifiés pour des emplois aussi bien administratifs, que de services, que de services aux entreprises.

La diminution de la demande pour les niveaux intermédiaires de qualification et de formation a en retour réduit le besoin et les avantages pour les firmes de marchés du travail internes avec des filières de promotion longues qui fonctionnent comme des mécanismes de formation en cours d'emploi. Cela a aussi réduit le besoin de travailleurs à plein temps, employés toute l'année. Cela a enfin contribué au développement rapide d'agences d'intérim, comme intermédiaires sur le marché du travail qui pourvoient à la demande et à l'offre d'une quantité croissante de qualifications et d'activités dans des conditions hautement flexibles.

Ces tendances s'observent particulièrement dans les activités de services à haute intensité de travail, où les niveaux de qualification requis sont souvent inférieurs à ceux des industries de fabrication. La plus forte croissance des emplois de services par rapport aux emplois industriels entraîne donc la précarisation de la relation d'emploi. Une des tendances peut-être la plus quotidienne et la plus dramatique est la croissance des emplois à temps partiel. Plus de 60 % des travailleurs américains à temps partiel sont employés dans les services à haute intensité de travail, dont on attend la plus grande part de nouveaux emplois dans la prochaine décade[7]. Les travailleurs des services ont deux fois plus de chances d'être à temps partiel que la moyenne des travailleurs ; le temps partiel imposé a significativement augmenté au cours de la dernière décade (cf. Mishel et Bernstein, 1994).

Les conditions de l'emploi ont changé rapidement pendant les quinze dernières années pour une part croissante des travailleurs. La tendance globale est celle d'une précarisation de la relation d'emploi, qui ne concerne pas seulement les types d'emplois traditionnellement considérés comme des emplois « précaires », mais aussi des emplois d'un haut niveau professionnel qui à bien des égards ne sont pas précaires. Il peut être utile de faire la différence entre une relation d'emploi précarisée et des emplois précaires car ces derniers connotent des dimensions additionnelles comme la pauvreté des travailleurs, une condition qui n'est pas nécessairement remplie dans le cas des professionnels hautement spécialisés à temps partiel ou dans l'emploi temporaire. C'est un sujet qui nécessite plus de recherche.

La seconde tendance dans la restructuration des marchés du travail, c'est le glissement des fonctions du marché du travail vers les ménages ou la communauté ; elle s'observe surtout dans le cas des communautés immigrées. Mais elle est aussi présente sur des types de marchés du travail non liés à l'immigration.

On constate nettement que quand un immigré ou plusieurs sont engagés à une place donnée, ils présentent d'autres membres de leur communauté dès qu'il y a des opportunités de travail. On constate aussi que ceux qui présentent ainsi leurs relations cherchent à les aider en leur apprenant un peu le travail, en leur enseignant la langue, et plus généralement en les socialisant par rapport à l'emploi et au lieu de travail. Ceci revient à un déplacement, du marché du travail et de l'entreprise vers le ménage ou la communauté, de fonctions traditionnelles du marché du travail comme le recrutement, la sélection et l'apprentissage.[8]

J'ai examiné ailleurs (Sassen, 1995) comment la dépendance spatiale entre employeurs et travailleurs à bas revenus contribue à la formation de marchés du travail localisés et distincts, et la mesure dans laquelle les

7. Près de 30 % des emplois des services à haute intensité de travail sont à temps partiel, alors que seulement 17 % le sont dans les services à forte intensité d'information et de connaissance. Les emplois à temps partiel sont très concentrés dans les restaurants et les hôtels, la distribution, l'éducation, trois secteurs qui regroupent 45 % des emplois à temps partiel mais seulement 25 % de tous les emplois de l'économie. Près de la moitié de l'ensemble des travailleurs de la distribution sont à temps partiel, alors que seulement 10 % le sont dans les activités administratives, de direction et de contrôle.

8. Cette dépendance spatiale est centrée sur la relation domicile-travail, et travail-communauté. La dynamique de l'échange – une composante de tous les marchés – est ainsi décalée par rapport au centre du fonctionnement du marché du travail caractéristique du modèle néoclassique (cf. Sassen, 1995). Quand on en arrive aux migrations internationales de travail, cette reconceptualisation voit l'acte de migrer comme un mouvement d'un marché de travail particulier (celui du pays d'origine) vers un autre marché du travail particulier (celui du pays de destination). Cette forme spécifique de la recherche d'emploi a pour effet de modifier la dimension géographique caractéristique des modèles de recherche d'emploi, en particulier pour les travailleurs à bas revenus qui sont décrits comme ayant peu de mobilité géographique. Cependant, malgré l'aire étendue dans laquelle beaucoup de migrants cherchent leur travail, ils se déplacent en fait dans un agencement institutionnel très limité, même s'ils voyagent sur de longues distances et inventent des systèmes de transport au noir. Ceci est une autre manière de conceptualiser le rôle des réseaux. Ces réseaux ont des configurations spatiales, mais ne sont pas caractérisés par la proximité géographique. De plus, alors qu'ils peuvent couvrir des distances considérables, ils n'offrent pas nécessairement de grandes chances de mobilité sociale et ne placent pas les immigrants dans des positions particulièrement compétitives face aux nationaux en termes de mobilité professionnelle ascendante. Il en va particulièrement ainsi du fait des tendances à la polarisation observées dans la distribution des emplois de services.

réseaux ainsi constitués ont aussi pour effet de restreindre les opportunités d'emplois pour ces travailleurs. La formation de tels marchés du travail localisés et l'enfermement des travailleurs dans ces réseaux deviennent particulièrement importants avec l'effondrement des marchés internes du travail dans les entreprises et la tendance à la bipolarité des qualifications généralement exigées dans les services. L'effet global est de réduire encore les chances de mobilité ascendante. Le cas des travailleurs immigrés rend cette dynamique générale encore plus claire et transparente, mais elle concerne une part croissante de tous les travailleurs à bas salaires.

Cette restructuration du marché du travail crée les conditions d'une croissance de l'insécurité et de la pauvreté dans l'emploi et de la marginalité urbaine (cf. Sassen, 1994). La précarisation de la relation d'emploi affaiblit et même élimine les revendications des travailleurs auprès des entreprises où ils travaillent et peut donc être considérée comme un affaiblissement de la position du travail dans l'économie et une marginalisation institutionnelle corrélative. Par ailleurs, le déplacement des fonctions du marché du travail vers la communauté ou les ménages augmente la responsabilité et les coûts de la participation à la force de travail pour les travailleurs, même si ces coûts ne sont pas souvent monétarisés[9]. Tous ces sujets demandent de nouvelles recherches étant donné que nous vivons une situation de transition.

Les tendances à la polarisation spatiale et organisationnelle

Ces tendances à la polarisation prennent des formes différentes dans l'organisation spatiale de l'économie urbaine et dans les structures de la reproduction sociale qui dessinent le paysage urbain. Je ne toucherai ici qu'à quelques aspects (cf. Sassen, 1994).

La croissance rapide des activités avec une forte concentration d'emplois à hauts et bas revenus a pris des formes différentes dans la structure de la consommation, ce qui a affecté en retour l'organisation du travail et les types d'emplois créés. L'expansion de la force de travail à haut revenu conjuguée avec l'émergence de nouvelles formes culturelles a conduit à un processus de retour aux centres-villes des personnes à hauts revenus, qui repose en dernière analyse sur l'existence d'une vaste réserve de travailleurs à bas salaires. Le retour au centre des hauts revenus, ou « gentrification », consomme beaucoup de travail à la différence de la banlieue typique de la classe moyenne américaine qui consiste en un processus intensif en capital – l'étalement urbain, la construction de routes et autoroutes, la dépendance de l'automobile privée ou du train de banlieue, le recours important aux machines et aux équipements domestiques de toutes sortes, les grandes galeries marchandes avec achats en self-service. Le retour au centre des personnes à haut niveau de revenu remplace cette intensité capitalistique par des travailleurs, de manière directe ou indirecte. De même les résidents à hauts revenus dans les villes dépendent beaucoup plus d'équipes de maintenance domestique rémunérée que la maison de banlieue de la classe moyenne avec sa forte consommation de travail familial et de machines.

Des différences d'organisation du travail peuvent être observées aussi bien dans la phase de distribution que dans celle de la production. Le retour au centre des personnes à hauts revenus engendre une demande de biens et de services qui fréquemment ne sont pas produits industriellement ou vendus en grandes surfaces. La production à la commande, en petites séries, avec des modèles spéciaux, la cuisine fine sont généralement produits par des méthodes à forte intensité de travail et vendus dans de petits magasins au service complet. La sous-traitance d'une partie de cette production à des opérateurs à faible coût, ou à des ateliers, ou aux ménages, est générale. Le produit global du travail et le rang des entreprises impliquées dans cette production et cette distribution sont assez différents de ce qui caractérise les magasins plus grands et les supermarchés où les produits et les services standardisés dominent et où l'achat auprès de grandes usines standardisées, situées en dehors de la ville et de la région est la norme. La proximité des magasins est beaucoup plus importante pour les producteurs travaillant à la commande. De plus, à la différence de la production et de la distribution à la commande, la production et la distribution de masse facilitent la syndicalisation.

L'expansion de la population à bas revenus a aussi contribué à la prolifération de petites opérations en concurrence avec les grandes usines standardisées et les larges chaînes de magasins pour répondre à la demande de biens à bas prix. Dans une large mesure, les besoins de consommation de la population urbaine à bas revenus sont satisfaits par des établissements de production et de distribution qui sont petits, reposent sur le travail familial et tombent souvent en dessous des standards minimum de sécurité et de santé. Les ateliers de vêtements à bon marché, produits localement, par exemple, peuvent concurrencer les importations à faible coût d'Asie du Sud-Est. Une quantité croissante de produits et de services, depuis les meubles bon marché faits dans les caves jusqu'aux taxis au noir et aux soins domestiques quotidiens, est disponible pour répondre à la demande de la population à bas revenus en augmentation.

Il y a de nombreuses circonstances dans lesquelles l'inégalité accrue des revenus reconfigure la structure de la consommation et rétroagit sur l'organisation du travail, à la fois dans l'économie formelle et dans l'économie informelle : la création d'une ligne de taxi spéciale qui ne dessert que le district financier, en même

9. Il y a un parallèle intéressant avec l'analyse de Gershuny et Miles (1983) montrant qu'une des composantes de l'économie de services est le déplacement des tâches traditionnellement effectuées par l'entreprise vers la famille : montage du mobilier et même des appareils ménagers, vendus en pièces détachées, par les consommateurs eux-mêmes.

temps que l'accroissement des taxis au noir dans les quartiers à bas revenus qui ne sont pas desservis par les voitures régulières ; l'accroissement d'un travail d'ébénisterie, très fortement à la commande dans les quartiers gentrifiés, et la réparation à bas prix dans les quartiers

Banque vietnamienne.

pauvres ; l'accroissement du travail à domicile et des ateliers surexploités fabriquant aussi bien des modèles très chers de designers pour des boutiques que des produits très bon marché.

L'une des illustrations peut-être les plus claires de l'impact spatial de ces tendances à la polarisation vient d'une étude récente sur les fermetures et ouvertures d'agences bancaires dans la zone métropolitaine de New York, qui a été présentée au Parlement de l'État de New York. Cette étude a découvert une vague de fermetures d'agences qui a laissé plusieurs communautés, pauvres ou de minorités ethniques, sans services bancaires, et ceci dans le plus grand centre financier du pays. Tandis qu'une vague précédente de fermetures d'agences dans les années quatre-vingt avait été concentrée sur les zones à bas revenus, la dernière affectait les segments les plus modestes des zones à revenus moyens[10]. Les cinq plus grandes banques de la ville de New York étaient responsables de toutes les fermetures d'agences commerciales, sauf une, dans les quartiers de New York, dès lors qu'ils comportaient plus de 50 % d'habitants appartenant aux minorités ethniques.[11] Cependant, les services des agences ont augmenté dans les banlieues et les zones à hauts revenus de la ville de New York[12]. Les banques n'ont cessé également d'ouvrir des « centres financiers personnalisés » ou « des centres bancaires privés » dans des zones riches de la ville. Dans certaines de ces agences les clients doivent avoir 25 000 dollars sur leur compte pour avoir accès au guichet. Il y a une forte tendance à offrir moins de services aux pauvres et aux quartiers de classe moyenne en même temps qu'un éventail accru de services spécialisés aux clients fortunés.

Ceci illustre une tendance plus générale de l'organisation spatiale de l'économie urbaine – la tendance la plus forte aujourd'hui pour les secteurs de pointe concentrés dans les centres-villes, dans les complexes de bureaux de banlieue ou dans les « villes émergentes ». Il n'y a guère de croissance économique dans les communautés à bas revenus. Cette distribution spatiale déséquilibrée de la croissance a été beaucoup plus forte dans les quinze dernières années que dans les périodes passées où toutes les grandes villes avaient une multitude de sous-économies de quartiers, incluant de façon spécifique les activités commerciales et manufacturières. De plus, dans la mesure où la domination des industries à taux de profit élevé comme la finance ou les services spécialisés, a contribué à augmenter le prix de l'espace commercial et les autres coûts pour les entreprises dans les centres des grandes villes, les petites entreprises peu rentables peuvent difficilement se payer de telles localisations centrales, même s'il y a une réelle demande de leurs biens et services.

La polarisation entre les entreprises, les ménages et dans l'organisation spatiale de l'économie contribue, de mon point de vue, à l'informalisation d'un éventail d'activités économiques croissant. Quand des entreprises aux faibles ou modestes capacités de profit rencontrent une demande constante sinon croissante de leurs biens et services de la part de ménages et d'autres entreprises dans un contexte où un secteur significatif de l'économie fait des superprofits, elles ne peuvent souvent pas entrer en compétition même lorsqu'il y a une demande effective pour ce qu'elles produisent. Opérer de manière informelle est souvent une des seules voies de survie pour ces entreprises : par exemple en utilisant des espaces qui ne sont pas inscrits au POS pour des usages commerciaux ou industriels,

10. De 1985 à 1987, 55 agences commerciales complètes ont fermé, 34 en 1987 seulement. Déjà en 1983 il y en avait eu 38. Pourtant 1985 – 1987 fut une période de forte croissance de l'industrie financière dans la ville de New York. Donc ce cas montre clairement, encore d'une autre façon, qu'il n'y a pas de diffusion vers le bas de la croissance financière.

11. Pendant cette période deux agences nouvelles de plein exercice ont ouvert seulement, l'une possédée par des Chinois dans le quartier chinois et l'autre, une petite possédée par des Noirs (Banque nationale de la liberté). C'est la seule agence ouverte dans un quartier de New York comptant plus de 30 % d'habitants noirs. Dans tous les comtés où les populations noires et hispaniques sont plus nombreuses que la moyenne régionale, le nombre d'habitants par agences a augmenté. Le Bronx, le quartier avec le plus fort pourcentage de population noire et hispanique, a connu la plus forte réduction de son réseau d'agences commerciales, soit une perte de 20 % de 1978 à 1987. Quarante agences commerciales de plein exercice ont été fermées pendant la période. En 1987 le Bronx avait 30 % de plus d'habitants par agence qu'en 1980. Brooklyn, le quartier qui vient en second pour le pourcentage de Noirs et d'Hispaniques, avait 14 % d'habitants de plus par agence en 1987 qu'en 1980, et avait le nombre d'habitants le plus élevé par agence : 15 000 (cf. New York City Office of the 28th State District, 1989).

12. L'accroissement de 7 % ne peut pas être expliqué seulement par celui de la population des banlieues. En 1987 les quartiers périphériques avaient près de 12 000 habitants par agence ; les banlieues huppées 3 000.

comme les rez-de-chaussée dans les zones résidentielles, où l'espace qui ne peut être mis aux normes en termes de santé, d'incendie, etc. De même les nouvelles entreprises dans les industries à faible taux de profit qui entrent sur un marché porteur pour leurs biens et services peuvent n'être capables de le faire qu'informellement. Une autre option pour les entreprises aux capacités de profit limitées est de sous-traiter une partie de leur travail à des opérateurs informels.

Une des manières de conceptualiser l'informel dans les économies avancées aujourd'hui, qui en fait une des tendances majeures du capitalisme avancé, est de le considérer comme l'équivalent systémique de ce que nous nommons dérégulation au sommet du système économique (cf. Sassen, 1994)[13]. La dérégulation d'un nombre croissant d'industries de l'information de pointe, en même temps que l'informalisation d'un nombre croissant de secteurs aux faibles capacités de profit, peuvent être conceptualisés comme des ajustements aux conditions qui mettent en tension les nouveaux développements économiques et les vieilles régulations.[14]

La segmentation croissante de la classe moyenne

La montée en puissance des industries de l'information et la croissance de l'économie globale, reliées ensemble de manière inextricable, ont contribué à former une nouvelle géographie de la centralité et de la marginalité. Cette nouvelle géographie reproduit partiellement les inégalités existantes mais est aussi le résultat d'une dynamique spécifique des formes actuelles de la croissance économique. Elle prend de nombreuses formes et opère sur beaucoup de terrains, depuis la distribution des moyens de télécommunications jusqu'à la structure de l'économie et de l'emploi.

La nouvelle économie urbaine ne contribue pas seulement à renforcer les inégalités existantes mais met en mouvement toute une série de nouvelles dynamiques d'inégalité. Les secteurs de la nouvelle croissance – services spécialisés et finance – comportent des capacités de profits très supérieurs à celles des secteurs économiques plus traditionnels. Ces derniers sont essentiels au fonctionnement de l'économie urbaine et aux besoins quotidiens des habitants, mais leur survie est menacée dans une situation où la finance et les services spécialisés peuvent gagner des superprofits.

Nous assistons à des accroissements très forts des inégalités socio-économiques et spatiales dans les plus grandes villes. Ceci peut être interprété simplement comme un accroissement dans le degré d'inégalité. Mais cela peut être interprété aussi comme une restructuration économique et sociale et comme l'émergence de formes sociales nouvelles et de nouveaux rapports de classe dans les grandes villes des pays très développés : la croissance de l'économie informelle, la reconquête des centres commerciaux et résidentiels par les hauts revenus ; et la forte croissance de la mendicité.

Les transformations des grandes villes ne peuvent pas être comprises isolément des changements fondamentaux de l'organisation générale des économies avancées. Une manière de concevoir ces transformations est d'y voir des transitions systémiques entre différents modes d'organisation économique et sociale. C'est ainsi que nous assistons à une transition entre l'obsolescence relative des économies urbaines liées à la domination du fordisme et la revalorisation de composantes stratégiques de l'espace urbain sous l'effet de l'usage croissant de services dans l'organisation de l'économie.

Les changements observés dans la distribution des emplois et des revenus sont le résultat non seulement des déplacements de l'industrie mais aussi de changements dans l'organisation des entreprises et des marchés du travail.

Il y a eu un renforcement des différences à l'intérieur des grands secteurs, notamment à l'intérieur des services. Un ensemble de services tend vers des ratios croissants du rapport capital-travail, vers une productivité croissante, vers un usage intensif des technologies les plus avancées, alors que l'autre secteur pratique toujours la forte intensité en travail et les bas salaires. Les revenus médians et les niveaux de qualification médians divergent également de plus en plus pour chacun de ces sous-secteurs. Ces caractéristiques de chaque secteur d'activités contribuent à une transformation cumulative au sein de chacun : le premier groupe connaît des pressions vers un ratio capital/travail et des niveaux de productivité encore plus élevés malgré les hauts salaires, alors que dans le second groupe les bas salaires font renoncer à un plus grand usage des technologies intensives en capital et que la faible productivité y conduit à une demande de travailleurs très mal payés. Ces conditions contribuent en retour à reproduire la différence entre les capacités de profit inhérentes à ces sous-secteurs.

La combinaison de forces économiques, politiques et techniques qui a contribué au déclin de la production de masse en tant qu'élément moteur central de l'économie a conduit à un déclin du cadre institutionnel plus vaste qui avait donné sa forme à la relation d'emploi. Le groupe des industries de services, qui était la force économique motrice dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix,

13. Lier l'informalisation et la croissance permet d'aller au-delà de l'analyse selon laquelle l'émergence de secteurs informels dans des villes comme New York et Los Angeles est due à la présence d'immigrants et à leur propension à reproduire les stratégies de survie typiques de leurs pays d'origine. Cela permet aussi d'aller au-delà de l'idée que le chômage et la récession peuvent être généralement les facteurs clés de l'extension de l'informalisation dans la phase actuelle des économies hautement industrialisées. Cela montre des caractéristiques du capitalisme avancé qui ne sont pas toujours remarquées quand l'informalisation est pensée comme un produit importé par l'immigration du Tiers-Monde.

14. « Les fractures dans la régulation » est un concept que j'ai utilisé pour désigner cette condition, pour indiquer qu'il y a des conditions qui ne sont pas bien définies par des termes comme violation ou conformation.

est caractérisé par des revenus plus élevés et une dispersion des emplois, des syndicats faibles et surtout une part croissante d'emplois non protégés aux échelons les moins payés, en même temps que par une part croissante d'emplois à hauts revenus. Le cadre institutionnel correspondant qui donne forme à la relation d'emploi est très différent du précédent. Ceci contribue à une reconfiguration de la sphère de la reproduction sociale et de la consommation, qui rétroagit sur l'organisation économique et les revenus. Alors que dans la période précédente, cet effet rétroactif contribuait à la reproduction et à l'expansion de la classe moyenne, actuellement il reproduit la disparité croissante des revenus et la précarisation du marché du travail.

Quand nous parlons de polarisation de l'usage du sol dans l'organisation des marchés du travail, sur le marché immobilier et dans la structure de la consommation, nous ne voulons pas nécessairement dire que la classe moyenne est en train de disparaître. Nous nous référons plutôt à une dynamique par laquelle la croissance contribue à l'inégalité plutôt qu'à l'expansion de la classe moyenne, à l'inverse de ce qui était le cas dans les deux premières décades après la seconde guerre mondiale aux États-Unis et dans la plupart des économies développées. Dans beaucoup de ces villes la classe moyenne représente une part importante de la population et constitue le creuset dans lequel le revenu et le mode de vie s'unissent en une forme sociale. Bref, nous constatons une aggravation de la différenciation interne de la classe moyenne, tant vers le haut que vers le bas. Les conditions qui contribuaient à son expansion et à son pouvoir politico-éonomique – la centralité de la production de masse et de la consommation de masse dans la croissance économique et la réalisation du profit – ont été remplacées par de nouvelles sources de croissance. Il ne s'agit pas simplement d'une transformation quantitative ; nous observons ici la formation d'un nouveau régime économique.

Saskia Sassen
Traduit de l'anglais par Anne Querrien

RÉFÉRENCES

Appelbaum Eileen, Albin Peter, « Shifts in Employment, Occupational Structure, and Educational Attainment » in T. Noyelle (éd.), *Skills Wages and Productivity in the Service Sector.* Boulder, Westview Press, 1990, pp. 31-66.

Bednarzik Robert, « A Special Focus on Employment Growth in Business Services and Retail Trade » in T. Noyelle, op. cit..

BLS (Bureau of Labor Statistics), 1994.

Castells Manuel, Yuko Aoyama, « Paths towards the informational society : Employment structure in G-7 countries, 1920-90 », *International Labor Review,* vol. 133, n° 1, 1994, pp. 5-33.

Cities in a World Economy, Thousand Oaks, California, Pine Forge/Sage Press, 1994.

Cohen Stephen S. and Zysman John, *Manufacturing Matters : The Myth of the Post-Industrial Economy,* New York, Basic Books, 1987.

Drennan, Matthew P., « Gateway Cities : The Metropolitican Sources of US Producer Service Exports », *Urban Studies,* vol. 29, 2, 1992.

Frost M., Spence Nigel, « Global City Characteristics and Central London's Employment », *Urban Studies,* vol. 30, n° 3, 1993.

Gershuny Jonathan, Miles Ian, *The New Service Economy : The Transformation of Employment in Industrial Societies,* New York, Praeger, 1983.

Institute for Social Research, « Measurement of Selected Income Flows in Informal Markets 1981 and 1985-1986 », Ann Arbor, University of Michigan, 1987.

Kunzmann, K. R., Wegener M., *The Pattern of Urbanisation in eastern Europe 1960-1990,* Report for the Directorate General XVI of the Commission of the European Communities as part of the study « Urbanisation and the Function of Cities in the European Community ». Dortmund, Germany, Institut for Raumplanung, march 15, 1991.

Le Débat, « Le Nouveau Paris », special issue, summer 1994.

Mahler Sarah, *American Dreaming : Immigrant Life on the Margins,* Princeton, NJ, Princeton University Press, 1996.

Markusen A., Giwasda V., « Multipolarity and the Layering of Functions in the World Cities : New York City s Struggle to Stay on Top », *Forthcoming International Journal of Urban and Regional Research,* 1993.

Noyelle, T., Dutka A. B., *International Trade in Business Services : Accounting, Advertising Law and Management Consulting,* Cambridge, MA, Ballinger Press, 1988.

Orloff B. (forthcoming), « Trends in Purchases of Services in Multiple Industries over the last Twenty Years », Department of Urban Planning, Columbia University.

Portes Alejandro (éd.), *The Economic Sociology of Immigration,* New York, The Russell Sage Foundation, 1995.

Sassen S., « Immigration and Local labor Markets » in A. Portes (éd.), *The Economic Sociology of Immigration,* New York, The Russell Sage Foundation, 1995.

Social Justice, « Global Crisis. Local Struggles », special issue, *Social Justice.* vol. 20, n° 3 & 4, fall-winter 1993.

« The Informal Economy : Between New Developments and Old Regulations », *The Yale Law Journal,* summer 1994a.

> *Saskia Sassen* *est professeur d'urbanisme à l'Université de Columbia à New York. Son principal ouvrage publié en français est* La ville globale, Londres, New York, Tokyo, *traduit de l'anglais par Denis-Armand Canal, Paris, Descartes, 1996. Le présent article est paru en anglais dans un ouvrage collectif sur la pauvreté, dirigé par Enzo Mingione.*