

MINISTÈRE DE L'ÉCOLOGIE DE L'AMÉNAGEMENT ET DU
DEVELOPPEMENT DURABLE

PLAN URBANISME CONSTRUCTION ARCHITECTURE

Contrat Numéro: F05.07-CO 05000008

Rapport final

Les cadres supérieurs et la globalisation

**Mobilité, ancrage, exit partiel et ségrégation sociale
dans les villes européennes**

Une enquête exploratoire

Une enquête dirigée au CEVIPOF/SCIENCES-PO par

Alberta Andreotti

Ricercatrice, Università degli Studi di Milano Bicocca

Patrick Le Galès

Directeur de recherche, CNRS /CEVIPOF, Professeur à Sciences Po

Janvier 2008

Rapport final
Plan Urbanisme Construction Architecture

Les cadres supérieurs et la globalisation

Mobilité, ancrage, exit partiel et ségrégation sociale
dans les villes européennes

Une enquête exploratoire

Une enquête dirigée au CEVIPOF/SCIENCES-PO par

Alberta Andreotti

Ricercatrice, Università degli Studi di Milano Bicocca

Patrick Le Galès

Directeur de recherche, CNRS /CEVIPOF, Professeur à Sciences Po

Avec

Javier Francesco Moreno Fuentes *Senior Research Fellow* (CSIC, Madrid)

François Bonnet post-doc (Centre d'Etudes Européennes et CEVIPOF
Sciences Po)

Avec la participation de Barbara Da Roit (Université Milan Bicocca puis Université d'Utrecht), Charlotte Halpern (CEVIPOF Sciences Po puis PACTE Sciences Po Grenoble), Stefania Sabatinelli (Centre d'Etudes Européennes de Sciences Po et Université Bicocca de Milan) Brigitte Fouilland, (Pôle ville Sciences Po et master Stratégies Territoriales Urbaines), Julie Pollard (CEVIPOF, Sciences Po), Odile Gaultier-Voituriez (CEVIPOF, Sciences Po), Hugo Bertillot (Sciences Po), Chiara Respi, Mariagrazia Gambardella, Roberta Bosisio, Marco Pizzoni, Adele Falbo, Alessandra Armellin (Université Milan Bicocca). María José Mateo Risueño, María de los Ángeles Garrote de Marcos, José Fernández Núñez, Pilar Moreno Vera, Ariadna de la Rubia Rodríguez, Nuria Sánchez Díaz, Beatriz Garde Lobo (Madrid).

Janvier 2008

Sommaire

REMERCIEMENTS.....	6
INTRODUCTION.....	7
PREMIÈRE PARTIE : PROBLÉMATIQUE D'ENSEMBLE ET PRESENTATION DE L'ENQUÊTE.....	14
1. MOBILITÉ, PROCESSUS D'EUROPÉANISATION ET D'ÉROSION DES SOCIÉTÉS NATIONALES. 15	
2. LES CADRES SUPÉRIEURS (<i>UPPER MIDDLE CLASSES</i>) DÉVELOPPENT-ILS DES STRATÉGIES D'EXIT DES SOCIÉTÉS NATIONALES ?.....	19
<i>Les cadres supérieurs et les opportunités offertes par les réseaux transnationaux.....</i>	<i>19</i>
<i>Des stratégies d'exit partiel dans une société globale virtuelle ou de renégociation au sein de la société nationale ?.....</i>	<i>20</i>
3. LES CADRES SUPÉRIEURS DANS LES VILLES : LA DIMENSION CACHÉE DE LA SÉGRÉGATION « HOW PEOPLE AND PLACES SEEK EACH OTHER OUT ».....	23
4. PRÉSENTATION DU QUESTIONNAIRE ET DE L'ENQUÊTE.....	33
DEUXIÈME PARTIE : PREMIERS RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE RAPPORTS NATIONAUX : FRANCE, ITALIE, ESPAGNE.....	39
FRANCE.....	44
1. LES CADRES SUPÉRIEURS EN FRANCE.....	44
<i>Qui sont les cadres supérieurs ?.....</i>	<i>44</i>
<i>Les problématiques de la sociologie des cadres.....</i>	<i>45</i>
<i>Les cadres supérieurs : définitions et contours.....</i>	<i>47</i>
Les cadres supérieurs.....	51
Les revenus des cadres.....	52
2. ASPECTS MÉTHODOLOGIQUES DE L'ENQUÊTE SUR PARIS ET SA BANLIEUE.....	58
3. ASPECTS MÉTHODOLOGIQUES DE L'ENQUÊTE SUR LYON ET SA BANLIEUE.....	64
<i>Généralités sur Lyon.....</i>	<i>64</i>
<i>Le choix des quartiers.....</i>	<i>65</i>
Le quartier centre-ville huppé : Le 6 ^e – Tête d'Or.....	66
Le quartier centre-ville mélangé : Jean Macé.....	66
Le quartier banlieue huppé : Dardilly.....	66
Le quartier banlieue mélangé : Villeurbanne.....	67
ITALIE.....	71
1. LES CADRES SUPÉRIEURS EN ITALIE.....	71
<i>Introduction.....</i>	<i>71</i>
<i>Les dirigeants et les cadres dans le panorama professionnel italien.....</i>	<i>72</i>
<i>La présence des dirigeants et cadres dans le contexte professionnel italien.....</i>	<i>76</i>
<i>Les salaires des cadres et dirigeants en Italie.....</i>	<i>80</i>
<i>Qui sont les dirigeants et les cadres en Italie? Forment-ils l'élite dirigeante du Pays ?</i>	<i>82</i>
2. ASPECTS MÉTHODOLOGIQUES SUR MILAN ET SA BANLIEUE.....	88
<i>Milan : les raisons d'un choix.....</i>	<i>88</i>
<i>La distribution des cadres et dirigeants dans l'espace Milanais.....</i>	<i>94</i>
Les quartiers dans la ville : centre ville et Lorenteggio Inganni.....	96
Arese et Vimercate.....	101
<i>Conclusion sur la ville de Milan.....</i>	<i>107</i>
ESPAGNE.....	111

1. LES CADRES SUPÉRIEURS EN ESPAGNE.....	111
<i>The evolution of the Spanish economy.....</i>	111
<i>Social structure in Spain.....</i>	124
2. ASPECTS MÉTHODOLOGIQUES ET PRESENTATION DES CADRES SUPÉRIEURS À MADRID	129
<i>Madrid within the Spanish economy and society.....</i>	129
<i>Distribution of “cadres supérieurs” in the municipality of Madrid.....</i>	136
<i>The 4 neighbourhoods selected.....</i>	139
Mirasierra (Fuencarral-El Pardo).....	140
Nueva España (Chamartín).....	146
Almagro (Chamberí).....	151
Ibiza (Retiro).....	157
TROISIÈME PARTIE : RÉSULTATS DE L'ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE. LES	
CADRES SUPÉRIEURS À MILAN, MADRID, PARIS ET LYON : ANCRAGES ET	
MOBILITÉS.....	
1. LE DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE.....	167
<i>Contacter les interviewés.....</i>	167
Stratégies de sélection des interviewés.....	168
Méthode d'accès.....	170
<i>Réaliser les entretiens.....</i>	172
Les enjeux de l'interaction.....	172
2. LES RELATIONS DES CADRES SUPÉRIEURS DANS LES QUARTIERS CENTRAUX : EXIT	
PARTIEL ET PROFOND ENRACINEMENT LOCAL.....	176
<i>Principaux résultats de cette section :</i>	176
Scales and characteristics of the relational network of cadres supérieurs.....	177
Friends, families and neighbours: characteristics of social networks.....	180
Dense networks of friends.....	182
<i>Family still matters (quite a lot actually).....</i>	185
Next to no relations with neighbours.....	186
Transnational networks.....	187
<i>Secession or participation in the urban fabric?.....</i>	188
3. CADRES SUPÉRIEURS DU CENTRE, CADRES SUPÉRIEURS DE LA PÉRIPHÉRIE : DES	
DIFFÉRENCES DE DEGRÉ, PAS DE NATURE.....	193
<i>Les cadres supérieurs dans l'espace urbain, distances et proximités choisies.....</i>	194
<i>Deux populations en partie différenciées sur des critères idéologiques et familiaux, pas</i>	
<i>sur le rapport à l'international.....</i>	199
Aucune différence entre ceux du centre et ceux des banlieues pour	
l'internationalisation.....	202
<i>Différences entre les villes.....</i>	203
4. VIVE L'ENTRE SOI? ANALYSE DES DIFFÉRENCES ENTRE QUARTIERS MIXTES ET	
QUARTIERS SÉGRÉGÉS SUR LES QUESTIONS DE RAPPORT DES CADRES SUPÉRIEURS À LEUR QUARTIER	
.....	206
<i>Les indicateurs politiques.....</i>	207
<i>Pratiques urbaines et rapport au quartier.....</i>	208
<i>Transports.....</i>	209
<i>Présence dans la région urbaine.....</i>	212
<i>Rapport au quartier.....</i>	216
5. MOBILITÉ ET GLOBALISATION.....	222
<i>The experience of mobility.....</i>	222
Experiences abroad.....	223
Travel practices and professional trips.....	228
Non professional trips.....	230
Foreign Languages and Foreign cities.....	232
<i>The approach to Internationalisation.....</i>	235
National media.....	235

International media.....	236
CONCLUSION : EXIT PARTIEL, EXIT VIRTUEL.....	251
BIBLIOGRAPHIE.....	256
LISTE DES TABLEAUX.....	269
Annexe 1 : Le questionnaire.....	271

REMERCIEMENTS

L'équipe tient à remercier le PUCA pour le financement qui a permis cette enquête exploratoire comparative européenne et l'Union européenne pour le RTN Urbeurope ainsi que le Centre d'Etudes Européennes de Sciences Po (merci à Renaud Dehousse et Vincent Morandi), et nos institutions respectives, le département de sociologie de Milan Bicocca, le CIESIC de Madrid, et à Sciences Po le CEVIPOF et le pôle ville. Nous remercions en particulier Tim Butler, Mike Savage, Adrian Favell, Enzo Mingione, Marco Oberti, Bruno Cousin pour leurs encouragements, et leurs discussions critiques avec nous. Nos remerciements spéciaux vont à Edmond Préteceille dont le travail sur la région parisienne et la ségrégation sociale ont rendu pertinente notre recherche. Son travail sur les données demeure incomparable. Nous l'avons pillé avec bonheur avec son consentement toujours attentif.

INTRODUCTION

Ce rapport présente les résultats d'une enquête exploratoire financée par le PUCA sur les cadres supérieurs dans les villes européennes. Comme il est indiqué dans l'appel d'offre du PUCA, il comprend des synthèses par pays concernant les questions de la catégorie des cadres supérieurs, de la ségrégation sociale dans les villes étudiées et les résultats de l'enquête empirique.

Pour mémoire, les conditions de départ de la recherche ont été un peu difficiles. Notre projet n'avait pas été retenu dans le cadre de la réponse à l'appel d'offre. Nous avons été prévenus que les discussions avaient été vives à propos de ce projet et que nous étions sur une liste d'attente. Presqu'une année plus tard, à notre retour de vacances en septembre 2005, nous avons appris que notre projet avait été notifié en juillet et qu'il nous fallait signer la convention d'urgence. Or, pendant l'année écoulée, plusieurs d'entre nous avaient répondu à d'autres appels d'offre, obtenu deux autres contrats de recherche ou accepté de nouvelles responsabilités. Nous avons néanmoins décidé d'accepter ce contrat de recherche compte tenu de notre intérêt et celui de nos commanditaires. Nous avons eu du mal à faire face à cet afflux de projets et avons demandé et obtenu un délai de six mois pour rendre le rapport. Nous souhaitons d'ailleurs rendre hommage à la qualité du suivi au PUCA d'Evelyne Perrin puis de Nicole Rousier et de François Ménard qui ont organisé les séminaires pour les rendus de recherche au fur et à mesure. La discussion avec eux a toujours été constructive, exigeante et stimulante.

Le temps passé entre la réponse à l'appel d'offre et le début effectif de la recherche a été mis à profit pour reprendre et préciser notre problématique. Notre enquête est exploratoire. Nous sommes partis du constat qu'il n'existait pas de données et très peu d'enquêtes sur les cadres supérieurs en France, Italie et Espagne et peu de choses sur leurs stratégies urbaines.

Nous avons travaillé avec M.Savage et T.Butler et participé à la discussion de leurs enquêtes, de leur questionnaire et de leurs résultats à Londres et Manchester. Ils ont passé du temps à Sciences Po pour travailler avec nous sur notre programme. Or, dans les questions de ségrégation sociale, nous avons fait le constat de deux impasses majeures : alors que les travaux empiriques sont clairs, à savoir que la ségrégation est d'abord le résultat des stratégies des classes supérieures, les travaux sont peu nombreux (à l'exception des Pinçon-Charlot en France). Or les dynamiques de changement social et spatial résultent d'interactions entre différents groupes sociaux, et ne rien connaître sur ces groupes est un problème. Par ailleurs,

au sein du pôle ville de Sciences Po animé par Patrick Le Galès, Marco Oberti et Edmond Préteceille, nous avons engagé des travaux de recherche sur la pauvreté, l'école et les classes moyennes. La recherche sociologique en France a particulièrement étudié les classes moyennes et les populations des quartiers où se concentrent des populations en difficulté, à juste titre. Il nous semblait essentiel de développer ce volet des classes supérieures. Le constat nous est apparu similaire en Italie et plus encore en Espagne.

La seconde impasse ou limite ou question avait pour objet la mobilité. Comme nous le développons dans la problématique d'ensemble, les travaux sur la ségrégation ont du mal à prendre en compte la mobilité transnationale. Il nous semble que l'un des défis de la sociologie contemporaine consiste à combiner des dynamiques de mobilité et de mondialisation avec les logiques des territoires ou des Etats nations. Patrick Le Galès a montré dans son livre sur les villes européennes que l'on pouvait de manière féconde mobiliser un concept d'exit partiel pour montrer comment des groupes, des entreprises, voire des villes pouvaient chercher des ressources à l'extérieur de l'Etat nation, ou investir des ressources non pas pour quitter leur société d'origine mais introduire des dynamiques de changement, voire renégocier leur inscription en termes de pouvoir ou de ressources financières¹.

Ces deux problématiques générales sont des chantiers de recherche pour plusieurs années. Notre enquête est exploratoire et cherche à faire la connaissance et à tester certaines hypothèses. Nous avons fait le choix d'un système d'enquête assez lourd. Les véritables enquêtes comparatives qui comprennent plusieurs cas et ne se limitent pas à des données quantitatives existantes demeurent assez rares en sciences sociales car l'investissement est élevé. Il faut au moins cinq années, souvent dix, pour devenir un bon chercheur comparatif. Ce projet a pu être possible par le fait que le cœur de l'équipe mobilisée ici a travaillé pendant quatre années au sein du Research and Training Network URBEUROPE (2002-2006), coordonnée par l'université de Milan Bicocca (Enzo Mingione) avec comme partenaire Sciences Po Paris (Patrick Le Galès, Marco Oberti et Edmond Préteceille), la L.S.E. (Richard Sennett et Ian Gordon), l'université Humboldt de Berlin (Hartmut Hausserman), l'université d'Amsterdam (Sako Musterd), d'Helsinki (Anne Haila) et d'Urbino (Yuri Kazepov). Au sein de ce groupe, le pôle ville de Sciences Po a animé avec d'autres des écoles d'été, des réseaux de recherche, des journées d'étude, des *working papers* et nous avons créé un réseau d'une

¹ Cf Patrick Le Galès, *Le retour des villes en Europe, Sociétés urbaines, mondialisation, gouvernement et gouvernance*, Paris, Presses de Sciences Po, 2003

cinquantaine de jeunes chercheurs européens de sociologie et science politique urbaine¹ familiarisés avec la littérature européenne et américaine, lecteurs attentifs des grandes revues urbaines internationales, versés dans l'utilisation de méthodes qualitatives et quantitatives et élevés au lait de la comparaison. Nous avons enfin organisé un doctorat (essentiellement à Milan Bicocca et Sciences Po) européen sur les questions urbaines URBEUR², qui fonctionne toujours. C'est dans ce cadre général que de jeunes chercheurs doctorants ou jeunes post doc ont circulé entre différentes universités. Javier Moreno Alberta Andreotti et Barbara Da Roit ont eu une bourse européenne pour venir six mois à Paris, Charlotte Halpern est allée une année à Berlin et François Bonnet a réalisé un doctorat européen tandis que Julie Pollard a fait deux longs séjours à Madrid. En d'autres termes, l'enquête exploratoire comparative, qualitative et quantitative dont nous allons rendre compte n'a été possible que parce qu'elle pouvait mobiliser une équipe de jeunes chercheurs comparatistes, en partie socialisée à Sciences Po dans le pôle ville et au sein de notre réseau européen.

Cette équipe très dynamique de jeunes chercheurs comparatistes urbains européens a cependant été parfois un peu difficile à gérer car ces jeunes ont progressivement changé de statut au cours de l'enquête³..... .. ce qui a parfois retardé le déroulement des opérations.

Nous avons profité de cette possibilité pour nous investir sur la question des cadres supérieurs et des villes au-delà du contrat PUCA. Pour ce faire, nous avons mobilisé des financements complémentaires qui vont nous permettre de poursuivre l'exploitation de l'enquête, d'en développer certains aspects et de travailler en profondeur sur une série de publications dans différentes langues.

¹ L'ouvrage dirigé par Yuri Kazepov « *Cities in Europe* », Blackwell, 2005, est l'une des productions les plus visibles de ce travail collectif.

Voir le site : URBEUROPE

² Voir le site URBEUR

³ Alberta Andreotti est devenue *Ricercatrice* (premier grade de maître de conférence) à l'université de Milan Bicocca au département de sociologie.....et a eu une magnifique petite fille, Javier Moreno a gagné deux concours de suite au CNRS espagnol, il est devenu senior research fellow au CSIC de Madrid. Barbara Da Roit a fini son doctorat, a gagné une bourse Post doc à Milan puis est devenue maître de conférence en politique sociale à l'université d'Utrecht, Charlotte Halpern a fini son doctorat, a gagné une bourse post doc à Oxford avant de gagner le concours de chargé de recherche FNRS au PACTE de Grenoble. Stefania Sabatinelli a fini sa thèse a gagné une bourse post doc au centre d'études européennes de Sciences Po puis une autre de quatre ans à Milan Bicocca. François Bonnet a fini sa thèse, a gagné un post doc à l'université de Columbia (New York) puis une autre au centre d'études européennes de Sciences Po. Brigitte Fouilland est devenue la responsable du master STU de Sciences Po et Julie Pollard a obtenu un poste d'ATER à l'IEP de Grenoble tout en finissant sa thèse comparative entre Madrid et Paris.

Notre recherche a donc mobilisé des ressources au-delà du budget du PUCA car nous avons essayé de garder l'idée d'un questionnaire complet passé en face à face dans différents quartiers de nos villes étudiées. Pour information, notre budget réel a été le suivant pour l'instant :

Le budget PUCA s'élevait à 84 282,12 €TTC

Budget du RTN URBEUROPE utilisé pour la recherche :

- Alberta Andreotti, bourse post doc RTN URBEUROPE, six mois, Sciences Po Paris : 18.000 Euros, a travaillé à 50% sur le projet, coût : 9.000 Euros
- Javier Francesco Moreno Fuentes, post doc RTN URBEUROPE, six mois, Sciences Po Paris : 18.000 Euros, a travaillé à 50 % sur le projet : coût 9.000 Euros
- Barbara Da Roit, post doc RTN URBEUROPE, six mois, Sciences Po Paris : 18.000, a travaillé à 50% sur le projet, coût 9.000 Euros

Nos jeunes chercheurs ont également obtenu des bourses du Centre d'Etudes Européennes de Sciences Po. Stefania Sabatinelli et François Bonnet ont obtenu une bourse post doc pour le programme ville, ils ont travaillé à mi-temps sur ce programme, soit un coût total d'environ 36.000 Euros.

Nos centres de recherche ont également été sollicités pour compléter, pour des sommes plus faibles, la participation à des traitements de données ou de voyages pour la coordination de l'enquête :

- CSIC Madrid : 5000 Euros
- Université Milan Bicocca : 2400 Euros
- Centre d'Etudes Européennes de Sciences Po : 8500 Euros

Javier Moreno et Patrick Le Galès ont aussi bénéficié d'un programme d'action intégré binational pour la comparaison franco-espagnole à hauteur de 14.200 Euros (programme Picasso côté français).

Il faut ajouter à cela le temps de travail de chercheurs de l'enquête qui ont fait des entretiens et qui n'ont pas été rémunérés pour cela : Charlotte Halpern et Julie Pollard notamment.

Le CEVIPOF a fourni un soutien logistique mais aussi plusieurs journées du temps de travail de Viviane Le Hay, ingénieur de recherche au CEVIPOF pour préparer le masque de saisie et nous enseigner les modifications de la dernière version de SPSS. Enfin, Patrick Le Galès, Alberta Andreotti, et Javier Moreno étaient en poste au CNRS ou ont obtenu des postes au CSIC (CNRS espagnol) et à l'université de Bicocca. Ils ont tous les trois réalisé une partie des entretiens en direct dans les différents quartiers. L'estimation de leur temps de travail sur l'enquête est d'environ 30% sur plus de deux ans.

Mentionnons enfin en passant que nous avons bénéficié régulièrement des échanges et des données d'Edmond Préteceille pour la préparation de l'enquête sur Paris.

Nous avons donc investi beaucoup de ressources et de temps de travail dans cette enquête, bien au-delà du budget du PUCA. Cela explique également que nous sommes allés au-delà de ce qui était prévu dans certaines parties de ce rapport. Compte tenu de l'absence de travaux sur les cadres supérieurs dans les trois pays, mais surtout en Italie et en Espagne, nous avons fait un travail un peu systématique d'analyse de ces catégories, de leur sociologie, de leur localisation et des conditions de leur comparaison. Tout cela constitue la seconde partie du rapport.

L'enquête a été modifiée au fur et à mesure, en relation avec les responsables du PUCA. Nous avons finalement fait une enquête beaucoup plus approfondie et plus lourde que ce que nous avions prévu au départ (notamment un questionnaire de 90 minutes, passé en face-à-face dans différents quartiers dans les quatre villes et non pas un questionnaire plus basique passé par voie postale ou par des enquêteurs autres que nous mêmes). Nous avons décidé de ne pas faire une enquête originale en Angleterre mais plutôt de nous appuyer sur les enquêtes que nous connaissions bien de Savage et Butler et de limiter notre comparaison approfondie à Madrid, Milan, Paris et Lyon. Nous présentons dans ce rapport la problématique, les rapports nationaux et une série de résultats quantitatifs et qualitatifs sur les questions de ségrégation, d'usages de la ville et de réseaux transnationaux.

Par ailleurs, nous allons poursuivre l'exploitation des données car l'enquête comprend d'autres chapitres, et compléter avec des études de localité dans les différents quartiers. Ajoutons que les premières publications sont en cours dans des revues françaises et italiennes.

Ajoutons enfin que nous avons présenté l'enquête en cours et ses premiers résultats au fur et à mesure dans des séminaires de recherche et des conférences internationales, notamment aux universités d'Harvard, Princeton, Milan Bicocca, Sciences Po, Manchester, King's College et au séminaire du PUCA.

Après la rédaction du rapport, nous avons décidé de poursuivre encore une année de manière intense pour préparer une série de publications et avoir le temps d'exploiter complètement les données. Nous sommes en discussion pour la préparation de deux ouvrages de recherche :

- 1) Le premier sera un ouvrage collectif en français sur les cadres supérieurs à Paris, Lyon et en France, sous la direction d'Alberta Andreotti, François Bonnet et Patrick Le Galès. Il comprendra aussi des contributions de Louis Chauvel, Bruno Cousin et Edmond Préteceille, qui compléteront nos analyses à partir de leurs propres travaux statistiques et qualitatifs. L'ouvrage est proposé aux Presses de Sciences Po.
- 2) Le second ouvrage sera un ouvrage en anglais rédigé par Alberta Andreotti, Patrick Le Galès et Javier Moreno. Ce ne sera pas un ouvrage collectif mais un ouvrage intégré écrit à trois. Il présentera tout le volet comparatif de l'enquête entre les différentes villes. L'éditeur Blackwell (*Urban and social change series*) a exprimé un vif intérêt pour cette publication. Une demande de contrat est en cours.

Nous espérons terminer ces deux ouvrages pour la fin 2008, début 2009 pour des sorties en 2009 si tout va bien. Par ailleurs, nous allons travailler sur des articles destinées aux revues de sociologies françaises, espagnoles, italiennes et anglaises ou internationales. Dans les deux prochaines années, nous présenterons les résultats de cette recherche dans les grandes conférences internationales de sociologie et de recherche urbaine.

Par conséquent, le rapport final présenté ici constitue bien notre rapport final, assez dense et complet, pour la recherche financée pour le PUCA. Cependant, nous allons poursuivre le travail d'exploitation de l'enquête financée par le PUCA. Dans ce sens, il s'agit d'une étape, car il nous reste une bonne année de travail pour exploiter complètement des données de nature assez différente et travailler finement sur la comparaison au sein de notre population, entre pays, entre villes, entre quartiers.

Le rapport est présenté en trois parties :

- 1) La présentation de la problématique d'ensemble que nous avons précisée au cours des deux années et demi écoulées, ainsi que de l'enquête ;
- 2) Les rapports nationaux français, espagnol et italien sur les cadres supérieurs et les villes complétés par nos données, ce qui correspond à la première partie de cette recherche ;
- 3) Les résultats qualitatifs et quantitatifs de l'enquête, la seconde partie de la recherche.

PREMIÈRE PARTIE :
PROBLÉMATIQUE D'ENSEMBLE
ET PRESENTATION DE L'ENQUÊTE

1. MOBILITÉ, PROCESSUS D'EUROPÉANISATION ET D'ÉROSION DES SOCIÉTÉS NATIONALES.

Notre intérêt pour les cadres supérieurs a pour point de départ nos travaux de sociologie urbaine dans des villes européennes (Bagnasco, Le Galès, 1997, Kazepov, 2004, Le Galès 2003) notamment en Italie à Milan (Andreotti, 2006), en France et en Grande-Bretagne; les travaux sur la ségrégation sociale et les processus de gentrification (Préteceille, 2002, Butler et Robson, 2001, Hamnett 2004, et Savage et al.. 2005) ainsi que les travaux sur les transformations des sociétés européennes (Crouch, 1999, Mendras, 1994, les publications de l'Observatoire du Changement Social en Europe). Notre travail n'a pas pour origine les travaux sur les cadres au sens français du terme (l'ouvrage fondamental de Boltanski, 1982, Groux, 1983, Bouffartigues 2001, Cousin 2004, Rouban et Kashar, 2004), qui ont essentiellement pour origine les cadres au travail.

Les sociétés européennes demeurent pour une large part des sociétés nationales construites pendant des périodes plus ou moins longues, structurées par des formes diverses d'Etat nation depuis au moins le XIX^{ème} siècle. Les processus d'intégration, de différenciation sociale, de création des catégories et des hiérarchies se sont développés dans ce cadre national. Pour différentes raisons qui ne sont pas évoquées ici, une partie de la littérature sociologique suggère que ce processus touche à sa fin. Alors que les études européennes étaient dominées par la question de l'intégration politique, une sociologie de l'intégration européenne est en train de se constituer qui nous paraît centrale pour analyser le changement social¹.

Notre argument de départ est le suivant : les processus de mondialisation et d'eupéanisation modifient les hiérarchies sociales nationales, en termes de prestige, de rapport au politique, de revenus mais aussi de valeurs.

Nous avons essayé de documenter et d'analyser par ailleurs les processus d'érosion des sociétés nationales. En effet, au sein de l'Europe occidentale, chaque société nationale a connu sa propre trajectoire, son propre développement en s'opposant aux autres. Les

¹ Voir notamment les travaux en cours à paraître coordonnés par Adrian Favell et Virginie Guiraudon sur la sociologie de l'intégration européenne, les travaux de Frédéric Mérand, l'ouvrage de F.Diaz Medrano, *Framing Europe*, Princeton University Press, 2003, l'ouvrage à paraître de Neil Fligstein sur l'eupéanisation des sociétés européennes et l'ouvrage pionnier d'Henri Mendras, *Les sociétés européennes*, Paris, Folio, 1999.

différences de langues, de structures sociales, de culture n'ont fait que se renforcer avec le développement de l'Etat-nation tout au long du XX^{ème} siècle. On retrouvait bien le processus Wébérien de double mouvement 1) de renforcement des frontières et de différenciation avec l'extérieur qui s'accompagne de l'organisation d'un ordre interne, et 2) d'homogénéisation progressive d'une société nationale...et ce malgré les relations internationales ou le commerce international.

Pourtant, le processus de renforcement continu des sociétés nationales depuis plus d'un siècle touche peut-être à sa fin. Les réseaux transnationaux, les processus de mondialisation et d'eupéanisation, les demandes d'autonomie des villes et des régions remettent en cause le modèle de sociétés nationales toujours plus homogènes. Ces processus d'eupéanisation ou de globalisation sont contestés, variés, très inégalement avancés d'un secteur à l'autre, d'un endroit à l'autre, et parfois déconnectés les uns des autres. Les sociétés, y compris les sociétés urbaines, s'organisent désormais en interaction entre des échelles variées, enchevêtrées, parfois contradictoires. Cette modification des échelles s'analyse en partie en lien avec les transformations du capitalisme.

Un courant théorique interprète ces processus comme une transformation fondamentale des sociétés proposant de prendre au sérieux l'hypothèse de la formation d'une société mondiale, et, en ce qui nous concerne, éventuellement des éléments de société européenne. Autrement dit, la dynamique des flux, des interactions, des stratégies d'acteurs collectifs et individuels est telle que la société aujourd'hui serait en voie de recomposition à l'échelle mondiale à partir des processus de mondialisation. Des systèmes sociaux seraient en voie de constitution qui ne seraient plus articulés dans le cadre des Etats-nations. La culture, les représentations, les mouvements sociaux (y compris environnement et droits de l'homme), le capitalisme, c'est-à-dire les forces à l'avant-garde de ces processus s'évadent des Etats-nations. Selon A.Giddens par exemple, l'échelle mondiale serait ainsi le nouveau niveau de structuration des grands conflits (culturels et sociaux) des intérêts, et de leur régulation –par exemple pour les mouvements sociaux.

Ces dynamiques bouleversent les sociétés nationales et contribuent à une nouvelle répartition des inégalités. Pourtant, les Etats-nations ne disparaissent pas, ils deviendraient seulement moins pertinents dans la structuration des groupes sociaux, des conflits, des représentations, de répertoires d'action, des intérêts. Reprenant Weber et Hirschman, S.Bartolini (1998) insiste sur le fait que la forme de l'Etat moderne "the case in which a

strongly differentiated internal hierarchical order manages to control the external territorial and functional boundaries - and to correspondingly reduce exit options - so closely as to insulate domestic structuring processes from external influence...is simply the contingent historical result of specific configuration (Bartolini, 1998, p.9). Au-delà des cas d' " exit " les plus tranchés (par exemple sécession), des processus d'européanisation ou de mondialisation offrent aux groupes sociaux les plus favorisés, ou les plus mobiles, une capacité relative à échapper aux contraintes des sociétés nationales soit par l'*exit* soit, le plus souvent par des dynamiques d'*exit* partielles. Par hypothèse, presque mécaniquement, l'implication dans la contestation de cet ordre national risque de décroître pour les groupes qui disposent de ces capacités d'*exit*.

En d'autres termes, à condition de ne pas employer le modèle analytique d'Hirschman au sens le plus strict, plus les pressions extérieures existent et participent de la formation de la société, par exemple la société nationale, plus les opportunités existent pour des groupes, des organisations, des individus de jouer sur l'*exit* et moins sur la protestation la « *voice* ».

Evidemment, ces capacités sont très inégalement réparties. Ceux qui ont le plus d'intérêt et de capacités à s'affranchir des contraintes du système constituent la plus grande menace potentielle, soit pour la société nationale comprise dans ses interdépendances, soit pour l'autorité de l'Etat. Ces groupes peuvent obtenir des capacités supplémentaires d'influence pour faire évoluer le rapport de force et le système en leur faveur, par le simple fait de la possibilité " d'*exit* ". Ce processus produit donc une transformation importante pour les sociétés nationales et les sociétés urbaines. Partielle, limitée, la capacité d'*exit*, de sortie du système de ces individus et groupes fait peser des pressions fortes sur les sociétés nationales et réduit potentiellement les interdépendances entre groupes sociaux au sein d'une société nationale. Si, comme le montrait E.Gellner, la société moderne nationale se caractérisait par le volontarisme des élites pour imposer une culture nationale et mobiliser l'ensemble de la société, condition nécessaire pour le développement économique et pour gagner des guerres, soit une interdépendance entre groupes sociaux, cette contrainte est désormais beaucoup moins forte. L'intérêt des groupes les plus mobiles (quel que soit leur statut social) pourrait être tout au contraire de se désengager totalement ou partiellement des sociétés nationales et d'inscrire leur trajectoire individuelle ou collective dans des réseaux professionnels mondialisés et des territoires particuliers certaines villes qui leur seraient favorables.

Par conséquent, des groupes sociaux, des individus et des organisations ont dans une certaine mesure une capacité d'évasion (exit) qui peut s'exercer soit à l'encontre de la ville, soit à l'encontre de la société nationale au sein de laquelle ils s'inscrivent. A l'inverse, d'autres groupes n'ont ni les ressources ni la possibilité d'échapper à leur ville et à leur quartier. Education, mobilité, voyages, réseaux professionnels et liens sociaux divers, donnent aux premiers la possibilité de s'évader en partie (ou pour un temps) des contraintes sociales associées à une ville. La différenciation des espaces d'interaction ouvre le champ des possibles pour les individus, en terme d'appartenance et de négociation de leur inscription dans tel ou tel espace. Les individus peuvent, en principe, choisir ou négocier en partie leur appartenance territoriale, politique ou sociale, et leur degré d'investissement et d'interaction. Cela n'est pas nouveau, au sens où les migrations existent depuis longtemps. Mais ces migrations prennent des formes renouvelées. Mobilité et individualisation permettent des logiques de choix, *d'elective belonging* (Urry, 2005, Savage and al.2005). Cela nous conduit donc à considérer, à titre d'hypothèse, que quelque chose s'organise au niveau global en termes de réseaux, de valeurs, et d'embryon de société.

Or la société globale est pour l'instant largement virtuelle : des réseaux professionnels, des images, des gens mobiles, les flux contribuent à donner une image qui mobilise certains groupes. Travailler sur les cadres supérieurs nécessite par conséquent de prendre en compte ces tensions : les réseaux transnationaux, les ancrages locaux, la comparaison des sociétés nationales et une société européenne en formation, les inégalités et les mobilités. Nous souhaitons apporter quelques éléments aux deux hypothèses générales suivantes :

- Les recompositions des sociétés nationales (dont certains éléments viennent d'être esquissés) entraînent des processus nouveaux, approfondis ou renouvelés de différenciation sociale qui ne s'inscrivent pas seulement dans un cadre national (Wagner, 2007).
- La mobilité internationale devient un élément de processus des différenciations sociales, un élément de distinction et de clivage entre différents groupes sociaux (Favell et Smith 2006), mais dans quelle mesure ??

2. LES CADRES SUPÉRIEURS (*UPPER MIDDLE CLASSES*) DÉVELOPPENT-ILS DES STRATÉGIES D'EXIT DES SOCIÉTÉS NATIONALES ?

Les cadres supérieurs et les opportunités offertes par les réseaux transnationaux

La théorie sociologique nous a enseigné que des transformations sociales ou politiques majeures, par exemple des changements d'échelle, conduisaient à des processus renouvelés de différenciation sociale. Historiquement, par exemple, la bourgeoisie de robe a renforcé ses positions avec le développement de l'Etat, les élites des gouvernements nationaux se sont affirmées contre les bourgeoisies urbaines, les classes moyennes du secteur public ont connu une croissance et une influence politique forte avec le développement de l'Etat-providence.

Par conséquent, les groupes sociaux les plus concernés par les processus de mondialisation, et qui ont l'opportunité d'en tirer avantage, vont probablement voir leur situation se transformer en termes de statut, de prestige ou de revenu. Des ressources comme la mobilité peuvent être mobilisées par ces groupes afin de contester l'ordre social national existant, les hiérarchies de prestiges et de revenu ou bien pour s'engager dans des projets de modernisation, pour élaborer des formes nouvelles de l'intérêt général allant dans le sens de leur ambition. Ces processus, même limités, ont des répercussions importantes pour les groupes sociaux et sont source de tensions et de conflits entre groupes sociaux ou au sein des organisations. Les groupes immobiles sont à l'écart. A l'inverse, les individus et groupes qui disposent de ressources pour jouer à l'échelle mondiale et qui développent des compétences, des expertises ou des produits particuliers voient s'ouvrir d'immenses opportunités.

Cela dit, dans tous ces processus, il est essentiel de raison garder et ne pas, pour l'instant, s'enthousiasmer trop rapidement pour les théories de la société liquide ou de la mobilité généralisée, des nomades qui circulent au-delà des frontières et des inscriptions nationales. Pour mémoire, on rappelle que, malgré toute la politique européenne en faveur de la mobilité des biens et des personnes, seuls 1,5 à 2 % des Européens changent de pays, un chiffre à peu près stable dans le temps ou qui croît très lentement. D'après les chiffres du BIT, la moyenne est de 3% au niveau mondial. Ajoutons que seulement un peu plus de 7% des Européens déménagent chaque année, (contre 16 % aux Etats-Unis) et que dans la moitié des cas, ils restent dans la même région ou la même ville. L'Europe n'est pas une société de

nomades « *Europeans are born to stay, not born to run* »¹. La mobilité suppose un coût social élevé pour les personnes et même au sein de l'espace européen, cette mobilité soulève de nombreuses difficultés à court et moyen terme. Notre collègue qui a échangé avec nous sur cette enquête, Adrian Favell, a bien rendu compte avec éloquence de ces processus dans son ouvrage sur les expatriés à Bruxelles, Londres et Amsterdam dans son livre *Eurostars in Euro cities*².

A propos de processus de différenciation sociale, J. Lagroye (1997, p.100) écrivait : “l'apparition de groupes sociaux disposant de ressources nouvelles, tendant de ce fait à s'organiser et à faire prévaloir leur intérêts propres, à affirmer leurs ambitions par rapport aux élites traditionnelles détentrices du pouvoir et pouvant ainsi servir de support et de stimulant à une action “modernisatrice”.

Cette différenciation s'accroît avec le jeu imbriqué des échelles d'interaction pour les individus et les groupes, hiérarchies enchevêtrées et réseaux transnationaux au-delà des frontières. Ces terrains de jeu différenciés, par rapport à la société nationale, ouvrent des marges de manœuvre pour les individus en termes de mobilité, de choix de résidence, de pratiques sociales, de formation d'identité et d'investissement de différentes ressources (dont le temps, le capital social) dans différents territoires. Savage et ses collègues (2005), à partir d'une enquête sur les cadres supérieurs à Manchester, affirment cela avec vigueur : la mobilité va de pair avec l'individualisation renforcée, des logiques de choix territoriaux accentués pour les individus et les ménages et des stratégies d'investissement dans des quartiers et des villes, qu'il nomme « *Elective belonging* ».

Nous faisons l'hypothèse que ces mobilités partielles contribuent à rendre plus complexe et plus floue les logiques nationales de stratifications, les hiérarchies de revenu et de prestige.

Des stratégies d'exit partiel dans une société globale virtuelle ou de renégociation au sein de la société nationale ?

Compte tenu de ce qui a été dit précédemment sur la crise des grands systèmes d'intégration nationaux, nous faisons l'hypothèse d'un lien entre processus de globalisation et différenciation des couches moyennes. Il nous semble, et nous reprenons différents auteurs sur

¹ Nous remercions Eloi Laurent de l'OFCE pour cette heureuse formule

² Ouvrage paru chez Blackwell en janvier 2008

ces points, par exemple L. Sklair pour la version néo-marxiste (2002), que les *upper middle classes*, ou cadres supérieurs, développent des stratégies particulières. Nous faisons l'hypothèse qu'au-delà ce que le sociologue Henri Mendras appelait « la constellation centrale », les classes moyennes, une fraction de cadres supérieurs accentue sa différenciation, son « *exit partiel* » de la société nationale.

Les cadres supérieurs sont parmi les populations les plus mobiles. Leurs ressources propres, diplômes, réseaux professionnels et revenus leur permettent-ils de développer des stratégies d'exit partiel ? Il nous semble intéressant d'enquêter sur leur mode de consommation, leurs pratiques culturelles, leurs réseaux amicaux et leurs investissements immobiliers afin de voir quelle est la part de stratégies transnationales. Les valeurs, les pratiques, la représentation de la société sont également susceptibles d'être différentes du reste de la société. L. Sklair (2001) analyse l'émergence d'une nouvelle classe sociale, *une bourgeoisie mondiale mobile*, capable de changer de pays, d'échapper aux contraintes des sociétés nationales qui comprendrait les élites nationales, les dirigeants d'entreprises, les hauts fonctionnaires, les principaux responsables politiques, les professions libérales, les élites de la culture, des médias, de la consommation et les consultants. Cette nouvelle bourgeoisie s'exprime en anglais, a appris les codes dans des entreprises, des universités et des cabinets de consultants anglo-saxons. Elle développe une culture mondialiste commune et des pratiques de consommation particulières. Cette société mondiale s'organiserait moins à partir de grands conflits et davantage à partir de réseaux professionnels, à partir des normes et des modèles d'excellence véhiculés au sein des professions (consultants, juristes, managers, universitaires, médecins, comptables, banquiers et publicitaires). La multiplication des réseaux professionnels transnationaux entraîne la multiplication des interactions, l'élaboration de modèles et de normes qui peuvent ensuite se diffuser. Les médias, par la comparaison, peuvent jouer efficacement le rôle de la mouche du coche tout comme les organismes internationaux (des associations professionnelles à la Banque mondiale) qui donnent leur label aux « bonnes pratiques » et décocher les mauvais points à ceux qui ne jouent pas selon les nouvelles règles. Le discours sur la mondialisation et ses bienfaits pour le bien commun est évidemment central pour la légitimation de ces processus et la domination du groupe social précité, pour établir en termes plus adéquats l'hégémonie de cette nouvelle classe sociale, une bourgeoisie principalement transatlantique.

Il nous semble par conséquent intéressant de regarder de près les cadres supérieurs qui sont, a priori, d'une part les individus les plus richement dotés en ressources (prestige, revenu, statut) et les plus actifs et les plus mobilisés dans les processus de mondialisation ou d'europanisation.

Si notre analyse du problème en termes d'exit partiel est pertinente, alors l'analyse des stratégies d'investissement de ressources à l'extérieur de la société nationale n'est qu'une des données. Il est aussi important de voir comment ces groupes parviennent à renégocier leur insertion nationale à partir de ressources mobilisées à l'extérieur. Sur ce point, différents travaux nous mettent sur la piste de transformations dans le cadre national, qui peuvent, si l'on arrive à préciser les mécanismes, être liés à ces dynamiques. Notre recherche a été nourrie par ces différents travaux, et elle part de ces résultats et pistes de recherche.

- Les pressions exercées sur l'école et le durcissement de la compétition scolaire, le développement d'une offre tournée vers les cadres supérieurs mobiles (Oberti, Butler et Robson, Van Zanten)
- Pour les grandes écoles, les stratégies d'internationalisation de leurs élèves et d'écart qui se creuse avec l'université.
- Les mobilisations contre la pression fiscale : il n'est pas anodin de rappeler que l'impôt sur le revenu a diminué en moyenne de 15 % dans les pays européens depuis vingt ans et que la concurrence fiscale et les menaces de départ qui y sont associées ne sont plus virtuelles en ce qui concerne les grandes entreprises. Les capacités d'évasion fiscale pour les revenus des cadres supérieurs s'accroissent nécessairement lorsque les grandes entreprises développent des stratégies sophistiquées et systématiques d'évasion fiscale, qui peuvent être légales et qui contribuent à des rémunérations qui ne sont plus forcément accordées dans le cadre national.
- Les premiers résultats des travaux de Préteceille sur la ségrégation en Ile-de-France (2006) mettent en évidence la différenciation croissante à Paris entre les stratégies des cadres ou cadres supérieurs du secteur privé qui semblent épouser le modèle de la « *suburb* » anglaise ou américaine à l'Ouest de Paris ou à Marne-la-Vallée et qui se distinguent des cadres/cadres supérieurs du public, des professions intellectuelles concentrées par exemple dans plusieurs quartiers de Paris ou dans la première couronne. On observe l'inverse à Milan et à Manchester, Manchester où Savage suggère que l'on voit apparaître une partie des sections de classes moyennes

supérieures qui réinvestissent le centre-ville, et pas seulement en termes de gentrification.

A partir de nos travaux précédents et de ces différentes pistes ou résultats de recherche, nous avons donc précisé nos hypothèses, à savoir :

Hypothèse 1) : Parce qu'ils ont des ressources importantes (revenu, prestige et statut), les cadres supérieurs sont les groupes qui sont le plus probablement concernés par ces logiques d'exit partiel, ce qui leur permet de renégocier leur place dans la société nationale.

Hypothèse 2) : hypothèse néo-marxiste, les dynamiques de globalisation du capitalisme conduisent à l'émergence d'une nouvelle bourgeoisie transnationale formés pour l'essentiel de cadres supérieurs résidant dans les grandes métropoles.

3. LES CADRES SUPÉRIEURS DANS LES VILLES : LA DIMENSION CACHÉE DE LA SÉGRÉGATION « HOW PEOPLE AND PLACES SEEK EACH OTHER OUT »

Dans un article célèbre critique des travaux de l'école de Nuffield College » sur la stratification sociale, Mike Savage (1988 puis 2005 et 2006) avait identifié la dimension spatiale manquante de ces travaux, à la suite des constats de Ray Pahl ou Herbert Gans. Dans le cas britannique, l'analyse de classe dans le cadre national ne permettait de voir ni la distinction rural/urbain, ni le rôle essentiel de Londres dans l'organisation de la mobilité sociale. Cela n'est pas inconnu en France ; on estime que les cadres supérieurs gagnent en moyenne 30% de moins lorsqu'il ne réside pas dans la région parisienne. L'Ile-de-France est par ailleurs un territoire de concentration massive de cadres et de cadres supérieurs.

Les sociétés urbaines sont en partie structurées par des processus et des dynamiques qui s'inscrivent à l'échelle européenne ou mondiale. Les villes sont à l'avant-garde de ces transformations. Elles sont le centre de réseaux, le site privilégié d'interactions qui s'organisent au-delà de la société nationale (Sassen, 1991, Storper, 1997, Veltz, 2005). Les populations des villes sont partie prenante des échanges commerciaux, culturels, de

population qui s'organisent au delà des frontières. Considérés à partir des villes et notamment des plus importantes d'entre elles, les processus d'eupéanisation et de mondialisation se renforcent d'ailleurs l'un l'autre. Les sociétés urbaines, quoiqu'enracinées dans des sociétés nationales, sont désormais moins déterminées par l'Etat-nation, par les structures sociales nationales (Le Galès, 2003). Jusqu'à un certain point, la dynamique des groupes sociaux les plus mobiles et la différenciation sociale et culturelle en leur sein produit des effets de "désencastrement" par rapport aux sociétés nationales et parfois régionales. Ces dynamiques créent des pressions contradictoires de fragmentation mais aussi d'émergence de nouvelles demandes de régulation.

Hypothèse 3) : les transformations en cours et les différenciations des couches moyennes au sens englobant du terme sont centrales pour l'organisation des grandes villes européennes, de leur centre-ville, des dynamiques de périurbanisation et des questions de mixité et de ségrégation.

Les agglomérations et les groupes sociaux qui les composent sont engagés dans des processus de globalisation divers et contradictoires. Cela pose d'ailleurs un problème théorique et méthodologique majeur. Nous partons par conséquent du principe que les dynamiques sociales urbaines se comprennent à la fois dans des cadres locaux et nationaux en relation avec des dynamiques de globalisation. En termes de prospective, il nous semble essentiel de prendre en compte le fait que les individus et les ménages n'ont plus le rapport un peu mécanique à la ville, au quartier, à l'agglomération qu'on leur prêtait. L'opposition entre les « locaux » et les « cosmopolitains » (selon la célèbre distinction de Merton) déterminait dans une certaine mesure l'investissement dans la vie de quartier ou dans la ville, une partie des rapports sociaux et des pratiques. Tout cela était cohérent avec le sentiment d'appartenance. Les frontières entre ces catégories semblent se brouiller.

Partant des travaux de Savage et d'autres sur l'*elective belonging* (idée d'appartenance choisie), nous faisons le constat que cela n'est plus forcément le cas aujourd'hui, que des différences existent entre sections des classes moyennes, entre villes, entre quartiers, et entre pays. Comme l'avait montré la recherche de l'OCS dans les années 1970 et 1980 (l'ouvrage collectif *L'esprit des lieux*¹), les quartiers, les villes sont de plus en plus choisis par des groupes sociaux dans le cadre de stratégies familiales et professionnelles. Le fait d'être

¹ Collectif OCS, *L'esprit des Lieux*, Paris, Presses du CNRS, 1987

nouveau dans un quartier ou dans une ville ne détermine pas une attitude de retrait. Au contraire certains groupes peuvent coloniser des espaces et des résidents historiques se retrouver en retrait. Des ménages nouvellement installés peuvent affirmer un très fort sentiment d'appartenance au quartier ou à l'agglomération, indépendamment des pratiques ou de l'enracinement.

Nous avons travaillé sur ces points en dialogue étroit avec les travaux, -très britanniques- de nos collègues Tim Butler, Chris Hamnett et Michael Savage. Résumant la problématique de Savage, Butler (2005) rappelle que :

« In constructing their argument about 'elective belonging', Savage and his colleagues note (following a long tradition in Sociology e.g. (Goldthorpe, Lockwood et al. 1969) that as societies become more complex and mobile, individuals become more privatised and that globalisation is leading to greater social differentiation. Within the differentiated social fields (work, leisure, residence, friendship) that their respondents operate across, they claim that 'residential space is a key arena in which respondents define their social position' (207) – noting that it is the greatest fixity in relation to other fields in terms of defining one's sense of 'social location' and allows access to other fields (work, culture and crucially education) I have proposed that gentrification and urban flight are concomitants of a tendency towards 'mobile privatization' which has accompanied deindustrialisation. We are no longer able to associate gentrification with class based theories of neighbourhood change in so far as they are based around existing notions of class and urban neighbourhood... Finally, Savage et al's (Savage, Bagnall et al. 2005) study of four areas in and around the city of Manchesterthat based around a notion of 'elective belonging' in which as suggested by my own study of London, people seek out a specific habitus by choosing a place in which to live doing so through a differential deployment of cultural, economic and social capital. Savage however takes this further than the other two studies by proposing that it is this sense of 'elective belonging' by which people 'manage' the link between the forces of a global economy and the need for individual belonging at a time when the cultural associations of occupational class have all but disappeared for most of the population.

Nous souhaitons donc travailler dans un premier temps sur les choix résidentiels et leur représentation en relation avec la ville, l'agglomération, l'Europe et au-delà et sur les conflits entre différentes sections des cadres supérieurs. Les agglomérations de Londres, Milan ou

Paris jouent notamment le rôle d'accélérateur d'ascension sociale pour des cadres supérieurs qui se distinguent des classes moyennes traditionnelles.

Nous faisons l'hypothèse que ce jeu des cadres supérieurs dans les quartiers et dans les villes va être structurant pour leur organisation. On retrouve ainsi des problématiques classiques de gentrification, ou de sécession urbaine de certains groupes. Nous souhaitons aller un peu au-delà et analyser finement les interactions en termes de rapport, de pratiques et de représentation du quartier, de l'agglomération, situées dans un contexte européen ou international. Leurs pratiques de loisirs ou professionnels révèlent un élargissement de leurs territoires de référence, et une modification de leur espace de référence.

A l'inverse, contrairement à certaines affirmations sur les « nouveaux nomades » par exemple, nous pensons que les cadres supérieurs les plus cosmopolitains, ou globalisés de par leurs loisirs ou leur trajectoire professionnelles se bricolent aussi des investissements dans le quartier, la commune ou l'agglomération. Nous souhaitons ainsi contribuer aux débats sur les logiques de sécession des couches supérieures (Donzelot, Jaillet) observées dans certains cas. Sous une forme extrême, cette thèse de sécession des classes supérieures a été caractérisée par le vocable de « nouveaux barbares ». Dans son ouvrage *The New Barbarian Manifesto, How to survive the information age*, l'auteur I. Angell, un professeur de système informatique à la London School of Economics, décrit les stratégies des nomades avancés du capitalisme dominé par les technologies. Ces derniers se servent des technologies pour utiliser les différents biens publics et différentes ressources, sans contribuer à les produire. Ils échappent aux impôts et surtout ont recours systématiquement aux services privés pour la santé, l'école, ou l'assurance afin d'avoir le moins d'interdépendance possible avec le commun des mortels. Ils peuvent piller des ressources qu'ils ne contribuent pas à produire et évitent les services publics. De ce portrait noir d'individus maximisant leur intérêt grâce à la mobilité que leur permet les technologies, retenons l'idée qu'il est important de distinguer les stratégies résidentielles d'une part, l'utilisation de services publics, et les services de proximité d'autre part.

Comme dans les questions de mobilité, et sans remettre en cause frontalement les analyses en termes de sécession urbaine ou de généralisation des *gated communities*, il nous semble que les dynamiques sociales sont souvent un peu plus compliquées. La majeure partie des individus ne recherche pas l'isolement, l'entre soi absolu ou la sécession complète. Comme

souvent, tout est affaire de dosage entre proximité et distance choisies à l'égard de certains groupes. De même que les classes moyennes étudiées par Chamboredon et Lemaire compensaient la proximité géographique ou le voisinage avec les ouvriers par de savantes stratégies de distanciation, on pourrait penser que les cadres supérieurs qui vivent dans des communes à l'écart du mélange social n'ont pas de stratégies de mixité dans des domaines choisis par eux. D'ailleurs tous les cadres supérieurs ne vivent pas dans des quartiers réservés aux cadres supérieurs. Nous avons donc élaboré un dispositif d'enquête expérimental pour tenter de saisir, de manière certainement incomplète, une partie de ces stratégies de proximité et de distance. Ajoutons que, dans ces dynamiques et ces stratégies, la question des enfants nous a semblé particulièrement sensible. Dans son mémoire de master à Sciences Po, l'un d'entre nous, François Bonnet, a montré à la fois la faible internationalisation des cadres dirigeants lyonnais et l'investissement massif réalisé pour préparer les enfants à une société plus mondialisée. Même si, dans cette enquête, nous travaillons au niveau des individus et de leur famille, pas au niveau des classes sociales, il nous a semblé utile de garder en tête les questions sur la reproduction de groupes sociaux liés au changement d'échelle.

Nous avons donc souhaité analyser finement les différentes interactions entre des cadres supérieurs, des quartiers, des services, des réseaux sociaux, des familles et des marchés du travail. Nous faisons l'hypothèse que les cadres supérieurs, ou une partie d'entre eux, est bien en train de prendre une certaine distance par rapport au reste des classes moyennes ou de la société, mais pas forcément en termes de sécession. Ils se séparent dans certains domaines (éducation), moins dans d'autres. Nous essaierons de voir comment les individus cadres supérieurs justifient leurs choix résidentiels en fonction de leur trajectoire, et de leurs investissements dans le quartier ou la ville.

Pour cela, il nous faut explorer les interactions entre les perceptions du quartier, de la ville, les pratiques sociales, les trajectoires professionnelles, les stratégies de ménage, et le capital social. Nous laissons volontairement de côté les questions d'école, pourtant centrales, car nos collègues Oberti, Préteceille et Van Zanten travaillent spécifiquement sur ce sujet et fourniront des données et des analyses complémentaires aux nôtres.

Tout cela nous amène à analyser la place des cadres supérieurs dans les métropoles. Le débat français a été sur ce point structuré par la vision de la ville à trois vitesses présentée

notamment par Jacques Donzelot contrastant d'une part la gentrification des classes supérieures, la périurbanisation des classes moyennes et la relégation des classes populaires. Ce schéma est stimulant et donne à réfléchir. Dans le cadre du travail sur les processus de ségrégation dans la région parisienne *du Pôle ville* du Centre d'Etudes Européennes de Sciences Po, nous avons tendance à rejeter cette tripartition de l'espace (Préteceille, 2006 pour une analyse extrêmement précise et précieuse des logiques de différenciation sociale au sein des communes de la région parisienne sur moyenne période). En ce qui concerne les classes supérieures, Cousin (2005) et Préteceille suggèrent de distinguer au moins trois dynamiques différentes pour les classes supérieures : une dynamique de gentrification (au sens étroit du terme défini par Hammett, voir aussi Butler 2005¹), une dynamique d'embourgeoisement de quartiers anciens et une dynamique plus politique de refondation de quartiers par ce que Bruno Cousin appelle « arasement/refondation » proches des grands centres d'affaires à Londres, Milan ou Paris (Levallois-Perret par exemple).

Le terme de gentrification recouvre désormais des réalités fort différentes en géographie, où la littérature est considérable, et en sociologie. Dans les acceptions les plus récentes (Atkinson et Bridge, 2005, Butler 2005), le terme définit un chantier de recherche qui vise à établir des liens, les interactions entre les dynamiques des flux plus ou moins transnationaux et globalisés d'une part et des logiques de localités, de dynamiques sociales localisées. Ce qui nous intéresse ici est de comprendre ces médiations entre des processus et des pratiques en partie localisés, en partie globalisés.

Hypothèse 4) : Au-delà de l'image facile des nomades, les cadres supérieurs sont à la fois des cosmopolitains et des locaux. Ils font des choix résidentiels qui ne sont pas seulement le reflet de structures existantes mais, au-delà des logiques de gentrification ou de sécession, ils effectuent des choix résidentiels qui contribuent à la formation d'identités individuelles et collectives.

¹ En d'autres termes, comme le montre précisément Butler, l'importation du terme de « gentrification » pour les classes supérieures devrait être utilisé avec beaucoup plus de parcimonie car les processus sont plus divers. A l'origine, comme le rappelle cet auteur, le terme fut forgé par Ruth Glass : "One by one, many of the working class quarters of London have been invaded by the middle-class - upper and lower - shabby modest mews and cottages ... have been taken over when their leases expired, and have become elegant, expensive residences. Larger Victorian houses, downgraded in an earlier or recent period - which were used as lodging houses or were otherwise in multiple occupation - have been upgraded once again ... Once this process of 'gentrification' starts in a district it goes on rapidly until all or most of the working class occupiers are displaced and the whole social character of the district is changed." (Glass 1964: xviii) »

Nous avons donc décidé dans cette enquête de travailler dans deux directions : premièrement celle de l'internationalisation des cadres supérieurs, de leur exit partiel de la société nationale et deuxièmement celle de leur inscription dans les villes et dans les quartiers. Ces deux dimensions nous paraissent analytiquement séparées. Elles permettent de mettre en relation la question de la mobilité internationale des individus et celle de leur inscription résidentielle, et de leur stratégie familiale.

Ces deux dimensions sont présentées dans la petite matrice suivante. La dimension internationale peut prendre la forme de la mobilité professionnelle, d'investissement de ressources à l'extérieur, de la présence de réseaux sociaux denses au sein desquels les échanges sont importants, de la socialisation des enfants à une société mondialisée virtuelle, ou bien de la représentation d'une société mondialisée. On peut imaginer que certains cadres supérieurs correspondent à ces nomades ou « nouveaux barbares » qui combinent mobilité internationale et absence d'inscription dans un territoire, un quartier, une ville (avec les deux dimensions évoquées précédemment, à savoir de la ségrégation et de l'utilisation de services). A l'opposé, dans le quadrant en bas à droite, on peut imaginer des individus qui sont à la fois caractérisés par une absence de mobilité internationale et un fort ancrage urbain dans le quartier ou la ville. Dans les deux autres cases, on distingue des individus qui seraient à la fois fortement internationalisés et fortement ancrés dans leur territoire qu'ils ont pu choisir. Enfin, on peut imaginer des individus en retrait, à la fois peu internationalisés et peu ancrés sur un territoire.

Les cadres supérieurs : les dimensions urbaines et transnationales

Exit (défection) des cadres supérieurs

Exit transnational/ Exit urbain (sécession)	+	-
+	Nomades/ Nouveaux barbares	En retrait
-	Bricoleurs multiniveaux Local/global	Les locaux

Capital social et réseaux

Une autre façon de voir dans quelle mesure les cadres supérieurs tendent à s'extraire de leur cadre stato-national de référence est d'étudier le capital social et les réseaux sociaux mobilisés par les individus.

Dans cette enquête, on va mettre en relation le concept de capital social et de réseaux individuels à la configuration du quartier. Différents types de réseaux peuvent entraîner un déploiement différent du capital social personnel mais également, par extension, du quartier (Butler, Robson, 2001). Cela signifie que les stratégies des couches moyennes ou des bourgeoisies salariées dans l'organisation des liens sociaux personnels, et de leur utilisation, peuvent avoir un effet important sur l'organisation du quartier et sa cohésion sociale.

Dans la majorité des études urbaines, le concept de capital social a été utilisé pour étudier les quartiers les plus défavorisés (Maloney et al., 1999), la problématique portant souvent sur l'importance de la participation horizontale des citoyens dans les communautés locales et de leurs interactions avec les institutions (typiquement le gouvernement local). Cela s'inscrit dans la tradition de Tocqueville et plus récemment de Putnam (1995, 2000) : participer à des associations formelles au niveau local crée les bases pour « une confiance généralisée, de la coopération et des réseaux ». La dynamique du capital social dans les études urbaines a donc été conçue en terme d'amélioration des situations des communautés économiquement désavantagées et socialement déstructurées. Cependant, dans cette tradition de recherche, la définition du capital social risque de faire disparaître l'acteur individuel et ses

choix dans l'analyse concrète¹. L'approche micro-sociologique, qui s'inspire principalement de Coleman (1988, 1990) et Nan Lin (2000) et qui fait référence aux réseaux sociaux comme fondement du capital social, échappe ce risque et se révèle plus fructueuse. Considérer directement les réseaux personnels (et pas seulement la participation aux associations) nous permet de déplacer l'attention des quartiers et des populations les plus pauvres à tous les groupes sociaux et à tout type de quartier.

En suivant Bourdieu, on va définir le capital social comme « l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'inter-connaissance ; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes mais sont aussi unis par des liaisons permanentes et utiles. (...) le volume du capital social que possède un individu dépend de l'étendue du réseau des liaisons qu'il peut mobiliser de façon effective ainsi que du volume du capital économique, culturel ou symbolique possédé en propre par chacun de ceux auxquels il est lié ». (1980 : p. 2).

Une telle définition esquisse déjà le programme de recherche et impose aussi la méthodologie d'enquête des réseaux, qui doit tenir compte du nombre de personnes mentionnées, mais aussi de leurs ressources culturelles, matérielles, en matière d'informations et de compétences. Dans ces conditions, notre analyse doit prendre en compte l'interaction entre les formes de capital possédées par les différents groupes de la bourgeoisie et leur déploiement en relation à l'espace urbain.

Partant à nouveau des travaux de Savage (2004), on fait **l'hypothèse 5 que la morphologie des réseaux et le type de capital social change en fonction des différents groupes interviewés et de leur localisation dans l'agglomération**. Par exemple, on peut s'attendre à trouver des différences entre les cadres supérieurs du centre ville et ceux de la ceinture péri-urbaine, entre les cadres du public et ceux du privé, etc.. L'un des objectifs de notre enquête consiste à tenter d'identifier les types de ressources que les interviewés peuvent mobiliser (toujours en relation avec l'espace), ainsi que le type de capital social encadré dans ces réseaux comme *bridging* ou *bonding* (Putnam, 2000). Il s'agit donc de voir si les réseaux sont plutôt fermés (pas de liaisons avec d'autres groupes sociaux) ou bien ouverts (liaisons avec d'autres groupes sociaux), tout en sachant que la littérature sur ce point nous apprend que les stratégies des *middle classes* sont plutôt de fermeture. On va donc vérifier si les

¹ Pour une critique plus détaillée de cette approche on renvoie à : Andreotti , Barbieri, 2003 .

réseaux sont plutôt locaux, enracinés dans l'espace urbain ou bien s' ils sont plutôt fragmentés et déconnectés de l'espace urbaine de la ville.

L'importance de la mobilité géographique pour les cadres supérieurs et ses effets vont être également étudiés à partir de la présence de personnes qui vivent à l'étranger dans les réseaux des interlocuteurs. Une partie de la littérature sur la globalisation souligne que dans la société liquide actuelle les relations vont devenir toujours plus « disembedded », c'est-à-dire déconnectées des concepts d'espace et de temps (Giddens, 1990), ou bien encore qu'elles vont devenir toujours plus fragmentées, que la longue durée n'est plus prise en compte. Cela signifie que la construction de la relation don et contre don (devoirs et obligations réciproques) ne peut pas exister (Bauman, 1999). L'analyse de réseaux des interlocuteurs de cette recherche apportera quelques éléments empiriques sur ces arguments, dans les limites de cette recherche puisque notre échantillon n'est pas statistiquement représentatif.

4. PRÉSENTATION DU QUESTIONNAIRE ET DE L'ENQUETE

Compte tenu des éléments présentés, nous avons donc élaboré un questionnaire qui a été testé dans plusieurs quartiers pendant deux mois avant que nous ne l'adoptions dans sa forme définitive.

Le questionnaire est ajouté en annexe. Il comprend 94 questions. Il est administré en face à face pour une durée prévue de 90 minutes. Cela dit, l'intervieweur doit être vigilant car la séance peut facilement durer deux heures. Le questionnaire comprend essentiellement des questions à coder ce qui permet la comparaison de données quantitatives. Un deuxième type de données quantifiables concerne l'analyse des réseaux et ce qui s'échange au sein des réseaux. Enfin, pour quelques questions, nous avons laissé les réponses ouvertes. Ce dernier point fera l'objet d'un traitement qualitatif spécifique à la fin de l'enquête.

Le questionnaire a été élaboré à partir de plusieurs sources. Premièrement, nous nous sommes inspirés de questionnaires classiques de sciences sociales pour les questions ayant trait aux trajectoires individuelles, résidentielles ou sur le marché du travail. Nous avons intégré des questions classiques d'information sur l'âge, la catégorie socio-professionnelle, la famille, les lieux de résidences. Nous nous sommes ensuite inspirés pour partie de trois enquêtes qui ont eu pour objet des questions de mobilité et d'ancrage urbain. Celui de Tim Butler sur Londres, celui de Mike Savage et de son équipe utilisé pour l'enquête sur Manchester, celui d'Adrian Favell utilisé pour son enquête sur les cadres expatriés dans trois villes européennes. Dans les trois cas, il s'agit de questionnaires purement qualitatifs. Nous avons discuté avec ces auteurs et identifié des questions qui « marchent » bien ainsi que des variables à bien prendre en compte. Nous avons identifié une série de questions sur les pratiques de fréquentation de la ville et du quartier.

Thèmes du questionnaire :

- Trajectoire résidentielle
- Trajectoire professionnelle
- Réseaux sociaux (pratiques et localisation)
- Pratiques (déplacement, utilisation de services, etc....)
- Représentations et valeurs

La question la plus délicate a pour objet l'analyse des réseaux sociaux. Pour les réseaux, nous nous sommes inspirés directement des enquêtes italiennes sur les réseaux sociaux et notamment les travaux précédents d'Alberta Andreotti sur les réseaux sociaux des pauvres à Milan. Ces analyses sont très précises pour analyser les relations et la fréquence des relations avec les amis, la famille, et les voisins. Surtout, et cela constitue l'une des difficultés de l'administration du questionnaire, des questions précises ont été élaborées pour voir ce qui s'échange au sein de ces réseaux ainsi que le degré d'homogénéité sociale et d'ouverture de ces réseaux. La définition du capital social adoptée dans cette enquête impose aussi une méthodologie. Elle vise à repérer les informations sur la composition, la nature et les ressources des réseaux. Trois techniques ont été adoptées : *name generators*, *position generator* and *ressource generators* (Lin, 2001). La première technique, la plus traditionnelle (Fischer 1982), implique de demander aux interviewés les noms des membres du réseaux par le type de relations entretenues avec eux (par exemple « quels sont vos trois meilleurs amis ? »; « Avez-vous des amis ou des connaissances à l'étranger? Si oui, pourriez-vous nous nommer trois personnes? »). Cette approche permet d'identifier les *alters* qui constituent l'espace de sociabilité et de reconnaissance des répondants. La deuxième technique permet de préciser les positions dans la hiérarchie des CSP auxquelles les interviewés ont accès. On leur demande d'indiquer s'ils connaissent des *alters* qui occupent une certaine position dans cette hiérarchie. Avec ces informations, en suivant Lin (2001), on peut construire des index des ressources qui mesurent les positions sociales des contacts et l'hétérogénéité du réseau (la distance entre la position plus élevée et la moins élevée de la hiérarchie). Avec les informations recueillies, on a un double contrôle sur les cercles de connaissance (*recognition*) des répondants et sur leurs fréquentations. La troisième technique intègre la précédente et donne des informations sur les ressources matérielles que les répondants peuvent mobiliser à travers le réseau.

En croisant les informations obtenues avec ces trois techniques, on arrive en principe à avoir une représentation assez satisfaisante des cercles sociaux fréquentés, et surtout des stratégies de fréquentations et de mobilisation des ressources (ou du capital social) des interviewés, ce qui nous aide à définir les stratégies d'exit (partiel) ou de permanence dans un contexte plus traditionnel.

Enfin, nous avons voulu prendre en compte les questions de valeurs (qui ne sont pas traitées dans ce rapport). Nous sommes partis des enquêtes du CEVIPOF et des questions

désormais classiques des enquêtes comparatives de l'*European Social Survey* afin de comparer nos données avec des données générales sur la population et des données européennes. L'ensemble est un peu lourd mais il s'agit d'une enquête exploratoire. A tout le moins, ce travail nous permet d'explorer des pistes et d'apporter des éléments de connaissance sur une population peu étudiée.

Le questionnaire comprend pour l'essentiel des questions fermées, afin de faciliter le traitement comparatif mais aussi quelques questions ouvertes qui font l'objet d'un traitement qualitatif. Dans la mesure où l'enquête porte aussi sur les réseaux sociaux, il était important que les interviewés ne fassent pas partie des mêmes cercles, afin d'éviter une trop grande uniformité des données. Les filières de recrutement des interviewés ont été diversifiées au maximum (écoles, clubs, rubrique téléphonique, parcs jeux pour les enfants, etc.).

Soulignons également le fait que la traduction du questionnaire a soulevé, comme toujours dans les travaux comparatifs, de nombreuses difficultés, notamment pour l'analyse de ce qui s'échange au sein des réseaux, pour les questions visant à identifier l'origine sociale des contacts ou les questions de valeurs. Quelques modifications ont été apportées en cours de route. Nous avons dans chaque cas travaillé ensemble pour prendre les décisions concernant la traduction. Il résulte de ce travail fin que certaines données ne pourront pas être comparées de manière quantitative car certaines questions ont dû être modifiées en fonction du contexte.

Nous avons ensuite effectué des choix de méthode lourds de conséquence. Premièrement, il faut rappeler que, compte tenu de notre faible niveau de connaissance de ces populations, nous avons choisi de ne pas interroger un échantillon représentatif, faute de connaissances claires sur les éléments de cette population. Les rapports nationaux présentés en première partie, discutent de la catégorie « cadres supérieurs » dans les trois contextes nationaux étudiés. La recherche que nous avons commencée à mener est clairement exploratoire. Nous ne sommes pas capables d'identifier clairement des groupes parfaitement comparables de cadres supérieurs dans différents pays, ni de mobiliser des données quantitatives comparables de cadrage.

Cependant, à partir de la définition utilisée par plusieurs recherches internationales sur les cadres supérieurs (www.eurocadres.org) qui comprennent dans ce groupe les managers et les *professionals*, c'est-à-dire les catégories 1 et 2 de la classification ISCO, nous avons décidé de préciser et raffiner cette définition. Nous avons décidé de définir d'abord nos

cadres supérieurs comme des salariés du public et du privé, ce qui écarte les chefs d'entreprise, les professions libérales, les professions intellectuelles supérieures, notamment l'éducation nationale et la recherche souvent trop présents dans les enquêtes. En ce qui concerne la France, les cadres supérieurs peuvent se définir ensuite à partir d'un niveau d'étude qui correspond à bac + 5 (ex DESS, aujourd'hui Master) avec le plus souvent un passage par une grande école ou quelque chose d'approchant. Pour l'Italie et l'Espagne le niveau d'études considéré est aussi le diplôme universitaire (bac + 5). Troisième élément de définition, en repartant de la définition originale, nous considérons qu'un cadre doit « encadrer », c'est-à-dire qu'il ou elle ne travaille pas en solitaire et qu'il ou elle a la responsabilité d'une équipe, même si elle est de taille limitée. Nous sommes bien conscients des limites méthodologiques d'une comparaison dans ce cadre ; l'un d'entre nous en a fait l'expérience difficile sur les couches moyennes¹. Les catégories utilisées dans les grandes enquêtes quantitatives sont trop générales pour nous et présupposent des cohérences à un niveau trop élevé de généralité. Nous avons décidé de travailler sur les groupes « managers et ingénieurs ». Ces groupes ne sont pas aussi précis que l'on pourrait le souhaiter mais dans le contexte français cela nous donne un point d'entrée relativement bien défini. En termes comparatifs, rien n'est simple et il est clair que le terme « ingénieur », un groupe professionnel au sens français du terme, n'a pas la même signification en Angleterre, en Espagne ou en Italie. Une partie de notre travail a consisté, pour chacun des pays étudiés à préciser l'histoire et la signification des catégories « cadres supérieurs » mais aussi « managers et ingénieurs » dans des structures sociales différentes (rôle des *dirigenti* en Italie par exemple).

Choix des villes : De grandes métropoles européennes

Le choix des villes répond à nos hypothèses sur la globalisation. Nous voulons différencier des grandes villes européennes comme Lyon, Milan, Madrid et Manchester qui sont très comparables sur le plan de la taille, et de la diversité économique, des deux grandes mégapoles européennes que sont Londres et Paris.

Nous avons choisi de travailler d'abord sur Paris, Lyon, soit les deux plus grandes métropoles françaises qui concentrent les plus fortes proportions de cadres supérieurs. Le choix de Milan et de Madrid répond à la même logique. Nous avons finalement mis de côté Manchester et Londres, compte tenu de nos choix méthodologiques. En revanche, nous

¹ cf Le Galès et Oberti, les couches moyennes en Europe, rapport pour le ministère de la recherche, Paris, 1993

utilisons les résultats des travaux de Butler et Savage pour différencier nos résultats ou comparer nos données.

Nous avons souhaité travailler sur des populations identifiées au sein de quartiers. Par rapport à d'autres enquêtes sociologiques de ce type, et comme indiqué précédemment, nous souhaitons explorer l'inscription et l'ancrage de ces cadres supérieurs dans des agglomérations et des quartiers. Nous avons donc fait des choix de quartier dans chaque ville avec pour objectif d'interviewer 30 cadres supérieurs en activité par quartier. Ce chiffre est un peu discutable. Nous étions parti sur un objectif de 50 qui s'est avéré trop difficile à tenir. Par ailleurs, nous avons repris cette méthode d'échantillonnage et de représentation de quartiers expérimentée notamment par M. Savage à Manchester, et par nos collègues M. Oberti et E. Préteceille à Sciences Po. Tous nous ont indiqué que 30 interviewés par quartier était un chiffre largement suffisant. Dans leur expérience, au-delà de 25 entretiens, l'information supplémentaire est assez répétitive. Il s'agit d'une enquête exploratoire qui n'est pas fondée sur un échantillon représentatif, nous en sommes donc restés à ce chiffre de 30, ce qui était déjà assez compliqué à mettre en œuvre.

Le dernier choix de méthode a consisté à choisir les quartiers. Les analyses précises guidant ces choix sont présentées dans les rapports nationaux. Nous avons identifié deux types de critères pour choisir les quartiers enquêtés. Le premier critère classique de sociologie urbaine oppose les quartiers du centre à ceux de la périphérie de l'agglomération ou de la banlieue. Toute une partie de la sociologie urbaine est articulée sur ces questions de dynamiques de cadres supérieurs qui peuvent choisir leurs espaces et qu'on accuse soit de choisir l'entre-soi dans des réserves d'indiens éloignées de la ville soit de « gentrifier » le centre des villes. Il nous a paru essentiel de comparer les pratiques et les trajectoires de cadres supérieurs dans ces deux types d'espace en faisant l'hypothèse que ces choix résidentiels contrastés pouvaient avoir des répercussions sur leur utilisation de la ville et de services publics, sur leurs réseaux sociaux, leurs valeurs, et leur mobilité.

La seconde variable que nous avons privilégiée à la suite de notre travail sur la problématique est, là aussi, de manière classique une variable de composition sociale. Dans chaque ville, nous avons identifié des quartiers à forte concentration de cadres supérieurs et des quartiers plus mélangés. Pour chaque ville, nous avons donc un tableau simple avec

quatre cas : deux quartiers centraux, et deux quartiers de la périphérie, distincts en termes de composition sociale.

DEUXIÈME PARTIE :
PREMIERS RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE
RAPPORTS NATIONAUX : FRANCE, ITALIE, ESPAGNE

Cette seconde partie du rapport a pour objet les rapports nationaux. L'objectif de connaissance était pour nous de mettre en perspective les structures sociales des trois pays étudiés, les catégories utilisées pour les cadres supérieurs ainsi que l'explicitation des choix de quartiers. Nous avons volontairement peu développé le cas français car il est bien connu. Une partie des données de cadrage a d'ailleurs pour origine le travail d'Edmond Préteceille réalisé pour le PUCA. L'objectif du programme du PUCA était davantage d'approfondir les connaissances sur des cas européens, dans notre cas précis, ceux de l'Espagne et de l'Italie. Par conséquent, il nous a paru essentiel dans le cadre de cet appel d'offre de passer rapidement sur la présentation du cas français car la question des cadres est bien travaillée¹. Nous avons dans ce cas mis l'accent sur les données de cadrage. Pour l'Italie et surtout pour l'Espagne, nous sommes revenus sur les origines des catégories « cadres supérieures » en relation avec les catégories et les transformations économiques. Les cadres supérieurs italiens sont avant tout définis en négatifs par rapport aux entrepreneurs. Les cadres supérieurs espagnols ne se comprennent qu'en lien avec le boom de l'économie et les investissements des multinationales américaines et européennes.

Upper-Middle Classes: Managers and Engineers belonging to “Cadres supérieurs”, “Dirigenti” and “Directivos”. One of the main problems for undertaking a comparative research of this nature is how to define the specific population included in the study. As it has been already stated in previous pages of this report (specifically in the sections describing the main characteristics of the groups selected in each of the three different national cases), different groups coexist as far as economic, financial, human and social capital (and therefore as far as status and prestige) are concerned within the general category of the upper-middle class².

In the French context, the upper-middle class mainly includes the social (and statistical) category of “Cadres Supérieurs”. A well-known literature exists in France on the “cadres” (Groux, 1982; Bouffartigues, 2001), though much less on the “Cadres Supérieurs”³.

¹ On renvoie par exemple aux travaux publiés dans la cadre du GDR Cadres du CNRS.

² For an excellent discussion on the British debate on the Middle Classes see Butler and Savage (1995), and Martin (1998). We would like just to remind that Golthorpe brought managers and professionals together within what he coined as “service class” (1982) – even though he identifies at least two different groups within the service class –, while Esping-Andersen (1993) clearly contrasted them with professionals more representative of the post fordist social structures.

³ A larger literature exists on the very high bourgeoisie (mainly Parisienne), and the most important families of Paris (see references by Pinçon and Pinçon-Charlot).

From a sociological viewpoint “les cadres” are not defined only by their education or employment characteristics, but rather by their status: they have a separate trade union that negotiate their specific wages and labour conditions, while their pension schemes are managed by specific organisations distinct from the rest of the wage earners. From the statistical viewpoint, the Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE) classifies the “Cadres Supérieurs” into the “*Professions intellectuelles supérieures*”.

In the Italian case, the category of the “Cadres” does not have the same social meaning, and it has been officially recognized only in the 1980s. The concept of “Cadres Supérieurs” is more similar to that of the Italian “Dirigenti”¹, as this group also have their own associations, trade union organizations and pension funds, exactly like in the case of the French “Cadres Supérieurs”. The juridical introduction of the concept of “cadre” (Law 190/1985) in the Italian context makes the two national contexts closer, at least as far as the formal definitions are concerned, although in fact they remain quite different in terms of statistical definitions and the relative weight of these categories on the total figures of employee categories.

In the Spanish case the differences are even more visible, since the category “Cadres Supérieurs” can only be equated to the statistical category of “directivos”, without any legal definition of the concept in the legal framework that defines the operation of the Spanish labour market. Just like in the case of France and Italy, the definition of what constitutes the category of “directivos” in Spain could be partly defined by the characteristic shared by the members of this group of salaried employees: enjoying specific contractual and salary conditions considerably different to those of the rest of the workers.

**Tableau 1. Number and Percentage of Legislators and Managers plus Professionals in Europe
2002**

¹ For a review of the historical development of the “Cadres” and “Dirigenti” in the Italian context see Ricciardi (2004).

Pays	Employees	Managers & Professionals (ISCO 1 & 2)	%
Belgium	3,427	878	25.6
Denmark	2,497	468	18.7
Germany	32,252	5,111	15.8
Greece	2,377	417	17.5
Spain	13,095	2,012	15.4
France	21,312	3,391	15.9
Italy	15,785	1,987	12.6
Netherlands	7,220	1,801	24.9
Austria	3,232	491	15.2
Portugal	3,733	364	9.8
Finland	2,097	493	23.5
Sweden	3,883	849	21.9
U.K.	24,978	6,523	26.1
Total EU Countries (EU 15)	137,501	25,214	18.3
<i>Source EUROSTAT : Labour force survey 2002</i>			

In 2005, “Cadres and professions supérieures” accounted for around 13% of the employees in France (INSEE, 2005), while “Quadri and Dirigenti” in Italy accounted for the 7.3% of the employees (Istat, Labour Force survey, 2005), and managers of corporations and public administrations in Spain represented some 6.5% of the Spanish labour force. Considering the international classification ISCO-88 *Legislators and managers plus Professionals* in 2002 accounted for the 12.6% of the total employees in Italy, 15.4% of the workforce in Spain, and nearly 16% of the French labour market (Labour Force Survey, 2002)¹.

Within this framework, the cities of Paris, Madrid and Milan present figures clearly above the national averages, even though the composition of the high profiles are a bit different in the three cities, to a large extent due to the specific position of those cities in their respective national societies, as well as the economic structure of those three countries. Thus, while Madrid and Paris are capital cities and therefore have a considerably higher presence of civil servants and public officials, Milan constitutes the economic capital of Italy, therefore

¹ To see the definitions of the International Standard Classification ISCO-88 please visit the following website: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/intro3.htm>.

attracting more managers and upper-middle classes. As we synthetised in previous sections, the statistical categories which entail managers and engineers account for around 30% of the total employment both in Madrid and Milan, while in Paris the same profiles account for about half of the total employment (Preteceille, 2006).

Given the sharp differences in the occupation structures of the three different urban contexts on the one hand, and the internal fragmentation of these social categories on the other, comparing these three cities obviously appears as a very complex task. From an empirical point of view, the selection of comparable respondents in the three contexts adds to the complexity of the project. For the purpose of our comparative research, it was therefore necessary to find some clear criteria to narrow the profiles of individuals belonging to upper-middle classes, that is Cadres Supérieurs, Directivos and Dirigenti. Two groups were finally identified: engineers and managers in the public and private sectors. Four additional characteristics were further retained to make them more comparable:

1) Level of education, by selecting individuals with at least a university degree, and most often a master degree.

2) Autonomy at work, basically meaning the capacity to manage time and contents of their own work.

3) The responsibility over some people, coordinating a team and to some extent deciding upon their careers and salaries.

4) A level of income which puts them in the top 15% cent (in fact rather the top decile) of earnings in their respective societies.

All interviews carried out in Paris, Madrid and Milan with managers and engineers respected these criteria. We can now move to the empirical results by focusing on the sociability sphere of these upper-middle class groups.

FRANCE

1. LES CADRES SUPÉRIEURS EN FRANCE

Qui sont les cadres supérieurs ?

En relisant la littérature sur les cadres en France, nous avons été frappés par la relative faiblesse de travaux précis sur ces cadres supérieurs. Cette perspective de recherche sur les cadres a été importante pour la sociologie et pour la société française, est difficile à croiser avec les questions qui nous intéressent, et ce d'autant plus que nous nous plaçons dans

un cadre comparatif. Retenons de cette brève discussion que les cadres supérieurs constituent une catégorie peu précise, hétérogène, sans doute marquée par des logiques de groupes, de genre¹ et de réseaux professionnels.

L'intérêt pour les classes moyennes chez les sociologues remonte au développement de la bureaucratie dans les Etats-Nations, puis au développement de l'Etat-Providence et à la « décommodification du marché du travail », qui profita notamment aux femmes (Esping Andersen, 1993). Les couches moyennes se sont massivement développées dans la période des « trente glorieuses », en lien avec le développement de l'intervention de l'Etat et des autorités locales dans un nombre croissant de domaines, notamment l'éducation et le social. La catégorie des « cadres », dans le débat français représente le pôle privé et la division public/privé apparaît structurante dans de nombreuses enquêtes. Pendant cette période d'après-guerre, que Bob Jessop nomme « *post war national keynesian welfare state* », la réduction des inégalités a été régulière grâce au renforcement des politiques de redistribution. Elle a permis le développement rapide de couches moyennes du secteur public et des cadres. Or cette période semble désormais derrière nous : les inégalités de revenus et surtout de patrimoine se renforcent et dans de nombreux pays, la priorité est à la réduction du nombre de fonctionnaires. Il n'est donc pas inintéressant de regarder de près ce qui se passe dans le décile supérieur de la structure sociale.

L'intérêt pour les cadres supérieurs se justifie par l'arrêt de la diminution des inégalités dans la plupart des sociétés européennes. En effet, différents travaux d'économistes sur la répartition des revenus suggèrent que les revenus des 5 à 10% les plus riches et/ou les plus qualifiés ont tendance à croître à nouveau, une tendance très forte dans les pays où la redistribution est moins forte comme en Grande-Bretagne. Dans un pays comme la France, le travail désormais classique de Piketty (2001 p.180) a montré que la part du décile supérieur dans la répartition des salaires en France a été relativement stable tout au long du XX^e siècle, entre 25 et 28% soit 2,5 fois le salaire moyen. Piketty montre également que le salaire moyen des couches supérieures a progressé en moyenne de manière parallèle au salaire moyen. Il met en évidence le fait que les salaires du décile supérieur ont plutôt légèrement décliné en part relative dans la période d'après-guerre mais qu'en revanche, depuis la fin des années 1980, ces salaires augmentent plus vite que les autres. Ces tendances s'observent dans différents pays, notamment aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne de manière assez massive.

¹ travaux de Catherine Marry en France, de Francesca Zajczyk en Italie

Pour rappel enfin, les dynamiques de l'emploi ont été très favorables aux cadres et cadres supérieurs depuis les années 1980. Si l'on prend la catégorie de l'INSEE « cadres et professions intellectuelles supérieures », leur nombre est passé d'environ 2 millions en 1982 à 3,2 millions en 1999, soit 13% de la structure sociale. Enfin, si le salaire moyen des cadres était de 39110 euros net en 2005, de fortes dispersions existent puisque un petit pourcentage gagne plus de 80.000 euros par an. En général enfin, les cadres supérieurs en France se distinguent la plupart du temps par leur éducation et par le passage par une grande école, qui sont à l'avant-garde de l'internationalisation du système éducatif.

Les problématiques de la sociologie des cadres

Gadea (2003) distingue trois paradigmes dans la sociologie des cadres :

- le paradigme de la technocratie ;
- le paradigme des classes sociales ;
- le paradigme de la sociologie des professions.

Le paradigme de la technocratie est hérité de Saint-Simon et de Le Play. Le paradigme de la technocratie est centré sur la figure de l'ingénieur, de l'expert, du développement de la rationalité technicienne, et de l'éducation de haut niveau. Parmi les auteurs qui développent ce point de vue, Crozier et Touraine, avec la notion de technostructure de Galbraith en arrière-plan. La polarité entre technique et management (Benguigui, Griset, Montjardet 1977) est particulièrement centrale dans la conception du cadre comme technocrate.

Le paradigme des classes sociales : les cadres sont, dans ce paradigme, rattachés aux problématiques des classes moyennes comme les cols blancs de C.W. Mills, la problématique boltanskienne de la formation d'un groupe social : la littérature sur les cadres en France est évidemment marquée par le travail de Boltanski (1982) qui a montré dans une perspective constructiviste comment se formait un groupe social à partir de l'agrégation de nébuleuses d'associations, après les conflits sociaux de 1936, des « salariés bourgeois », « bourgeois sans patrimoines », confrontés à la crise économique. La fusion se réalise en 1937 avec la création de la Confédération Générale des Cadres de l'Economie. Le terme de cadre provient du vocabulaire militaire.

Enfin, le paradigme de la sociologie des professions, avec « l'arbre ingénieur qui cache la forêt profession », autour des travaux de Claude Dubar, s'intéresse à la question de l'évolution du statut des professions.

Bouffartigue et Gadea (2000) identifient six problématiques sur les cadres :

- La question de la massification du système scolaire et de ses effets : le vivier de recrutement des cadres augmente, le nombre d'autodidactes baisse, de nombreux individus ont un niveau d'étude élevé sans toutefois parvenir au statut de cadre.
- Les nouveaux cadres sont caractérisés par leur compétence technique : consultants, informaticiens, spécialistes des techniques quantitatives en marketing...
- La féminisation entraîne un brouillage du modèle de carrière.
- Les cadres gagnent plus d'argent mais ont des carrières moins sûres, moins « fordistes ».
- Le management par objectifs est très demandeur en temps de travail pour les cadres et cela devient un objet de conflit.
- Sur le plan des attitudes politiques, on assiste à un recul de la CGC et à un essor des idéologies permissives dans un milieu traditionnellement marqué à droite.

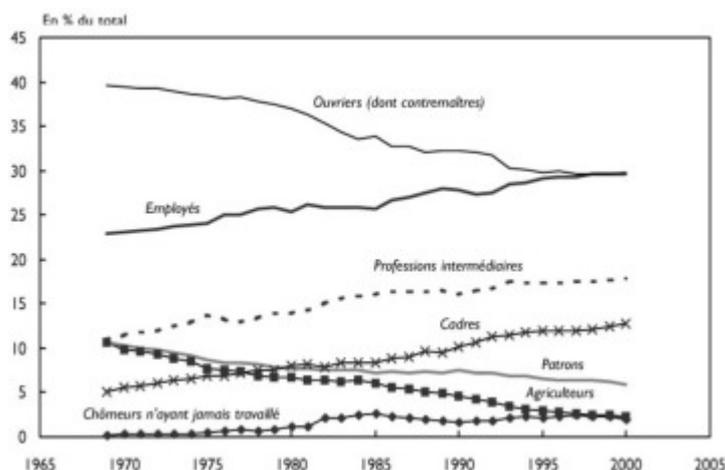
Or, clairement, Bouffartigue et Gadea portent un regard stato-national sur la question des cadres à une époque où les logiques de mondialisation sont de nature à faire évoluer les problématiques.

Les cadres supérieurs : définitions et contours

Dans les travaux français, il nous semble que les questions de ségrégation sociale ou scolaire sont surdéterminées par les stratégies et les choix des différentes sections des classes moyennes, et notamment les professions intermédiaires ou les professions intellectuelles supérieures. Ces couches moyennes, notamment du secteur public, ont animé les mouvements sociaux urbains liés aux équipements collectifs, aux écoles, et au logement, ont joué un rôle majeur dans les transformations des sociétés urbaines dans les années 1970 et au début des

années 1980. En revanche, sauf en ce qui concerne les fractions les plus élitistes de la société (à l'exception des travaux de référence des Pinçon-Charlot), il existe peu de travaux sur les cadres supérieurs, ou à tout le moins, au jour d'aujourd'hui nous n'en avons pas identifié beaucoup. En relisant la littérature sur les cadres en France, nous avons été frappés par la relative faiblesse de travaux précis sur ces catégories de cadres supérieurs. Les travaux sur les cadres restent profondément ancrés dans des problématiques liées au travail comme on le voit par exemple dans la grande enquête sur les cadres de la CFDT publiée par Karvar et Rouban en 2004. Le même constat vaut d'ailleurs pour l'Italie et l'Espagne, où l'attention a été mise sur les couches moyennes salariées ou non, les artisans, beaucoup moins pour les dirigeants ou les cadres supérieurs. La plupart de ces travaux, soit en France soit en Italie, souligne avant tout la diversité des cadres et des cadres supérieurs. L'analyse inspirée de la théorie des classes ou des PCS est plutôt relayée en sociologie par des travaux plus précis sur ce que Dubar appelle les « groupes professionnels » à savoir « un ensemble flou, segmenté, en constante évolution, regroupant des personnes exerçant une activité ayant le même nom doté d'une visibilité sociale et d'une légitimité politique suffisante, sur une période significative... L'expression diffère de celle de « catégorie socio-professionnelle » par le fait qu'il ne s'agit pas seulement d'un classement administratif, mais de résultats de processus historiques souvent complexes, de longue durée, qui touchent à la fois 1) à l'organisation sociale ; 2) au fonctionnement économique du marché du travail ; 3) aux significations objectives du travail (2003, p.51). Cette perspective féconde est difficile à croiser avec les questions qui nous intéressent, et ce d'autant plus que nous nous plaçons dans un cadre comparatif. Retenons de cette brève discussion que les cadres supérieurs constituent une catégorie peu précise, hétérogène, sans doute marqués par des logiques de groupes et de réseaux professionnels.

Les tableaux suivants montrent, sur les quarante dernières années, la croissance relative des classes moyennes et supérieures dans la société française : la proportion des ouvriers et des agriculteurs a baissé depuis les années 1970, tandis que celle des professions intermédiaires (classes moyennes) et cadres a augmenté de manière régulière.



En %

PCS	1983-1984	1991-1992	1999-2000
11 Agriculteurs sur petite exploitation	2,5	1,1	0,4
12 Agriculteurs sur moyenne exploitation	2,2	1,3	0,6
13 Agriculteurs sur grande exploitation	1,7	1,8	1,4
Agriculteurs chômeurs	0,0	0,0	0,0
1 Total agriculteurs	6,4	4,1	2,3
21 Artisans	3,7	3,4	2,8
22 Commerçants	3,3	3,1	2,4
23 Chefs d'entreprises de 10 salariés et plus	0,5	0,5	0,5
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise chômeurs	0,2	0,2	0,3
2 Total artisans, commerçants, chefs d'entreprises	7,6	7,2	6,0
31 Professions libérales	1,0	1,2	1,2
33 Cadres de la fonction publique	1,0	1,0	1,2
34 Professeurs, professions scientifiques	1,6	2,3	2,7
35 Professions de l'information, des arts et spectacles	0,6	0,7	0,7
37 Cadres administratifs et commerciaux d'entreprise	2,2	3,1	3,4
38 Ingénieurs, cadres techniques d'entreprise	1,9	2,3	2,8
Cadres et professions intellectuelles supérieures au chômage	0,2	0,4	0,7
3 Total cadres et professions intellectuelles supérieures	8,4	11,0	12,6
42 Instituteurs ou assimilés	3,5	3,0	2,9
43 Professions intermédiaires de la santé et du travail social	2,8	3,0	3,7
44 Clergé, religieux	0,1	0,1	0,1
45 Prof. interm. Administratives de la fonction publique	1,4	1,6	1,4
46 Prof. interm. Administratives et commerciales des entreprises	4,2	4,8	5,0
47 Techniciens	3,2	3,3	3,5
48 Contremaîtres, agents de maîtrise	2,6	2,3	1,9
Professions intermédiaires au chômage	0,8	1,0	1,4
4 Total professions intermédiaires	18,5	19,2	19,9
52 Employés civils, agents de service fonction publique	7,0	7,0	7,4
53 Policiers et militaires	1,5	1,6	1,7
54 Employés administratifs des entreprises	8,4	8,3	7,6
55 Employés de commerce	2,7	3,0	3,3
56 Personnels des services directs aux particuliers	3,9	4,0	5,2
Employés au chômage	2,6	3,7	4,6
5 Total employés	26,0	27,6	29,9
62 Ouvriers qualifiés de type industriel	6,4	6,3	5,9
63 Ouvriers qualifiés de type artisanal	5,4	6,0	5,6
64 Chauffeurs	2,3	2,2	2,2
65 Ouvriers qualifiés, manutention, magasinage, transport	1,6	1,5	1,5
67 Ouvriers non qualifiés de type industriel	7,6	5,6	4,5
68 Ouvriers non qualifiés de type artisanal	3,4	3,0	2,8
69 Ouvriers agricoles	1,0	0,9	0,9
Ouvriers au chômage	3,8	4,2	4,5
6 Total ouvriers	31,5	29,6	27,9
Chômeurs n'ayant jamais travaillé	1,5	1,2	1,3
Total	100,0	100,0	100,0

Source : Enquêtes Emploi ; les échantillons cumulés sur 2 ans sont de l'ordre de 150 000, et les incertitudes statistiques sont de 0,2 % environ.

Il existe de multiples façons de concevoir les catégories les plus favorisées de la société. Le principal débat conceptuel sur la question est celui entre les approches monistes et

les approches pluralistes Genieys 2000). La position moniste considère avoir affaire à *une* classe unifiée et l'approche pluraliste souligne la pluralité des catégories supérieures. En France, l'équipe du *Recrutement des élites en Europe* (Mendras, Suleiman, 1997) serait plutôt la représentante du courant pluraliste tandis que le courant moniste serait incarné par la *Noblesse d'Etat* de Pierre Bourdieu (1989)¹. Schématiquement, on peut associer les notions de « bourgeoisie » et de « classe dominante » à la position moniste, et celles de « classes supérieures » et « élites » à la position pluraliste.

La notion de « bourgeoisie » renvoie à l'analyse marxiste, laquelle part du principe que la dynamique historique d'une formation sociale repose sur la lutte des classes. La bourgeoisie est donc conçue comme un groupe relativement homogène, avec des intérêts bien définis et une conscience de classe (Pinçon et Pinçon-Charlot, 2000). L'idée de bourgeoisie implique l'importance de l'héritage de la position. La bourgeoisie dispose de positions anciennes, avec l'importance de la famille et des relations. C'est un terme saturé de connotations, ainsi que l'exprime Béatrix Le Wita (1988 : 27) : « 'mais qu'entendez vous par bourgeoisie ?' 'quelle est votre définition ?' Deux questions identiques et lancinantes, deux oppositions rituelles que ne manque pas de rencontrer toute démarche de terrain visant à étudier la bourgeoisie. Comme si user du terme de bourgeoisie ne pouvait se concevoir sans l'assise sûre d'une définition. L'énoncé des mots *paysan, ouvrier, noble* n'appelle aucune exigence de cet ordre. Mais prononcez le mot *bourgeoisie* et aussitôt s'engage une chaîne de réactions faite à la fois de fascination et de doute scientifique ». L'approche en terme de bourgeoisie est moniste, comme l'est celle en terme de classe dominante.

La notion de « classe dominante » fait partie du vocabulaire des théories du conflit, marxisme et sociologie critique en premier chef (voir par exemple *The Power Elite* de C.W. Mills). Le concept de « classe dominante » insiste sur le fait que ces classes ne sont pas supérieures en soi mais détiennent un pouvoir qu'elles ont plus hérité que conquis, et qui est plus arbitraire que découlant de qualités supérieures. L'accent est mis sur la question de la relation entre groupes sociaux et sur la dénonciation implicite de positions de pouvoir.

La notion de « classe supérieure » est la plus descriptive. Issue de l'approche stratificationniste de l'analyse de la différenciation sociale, inspirée par Warner (1949) et

¹ A la nuance près que ce dernier admet l'existence de principes de différenciation interne et de luttes au sein de la classe dominante (à la différence des monistes classiques).

développée par la suite par des auteurs comme Coleman et Rainwater (1978) qui distinguent *upper upper class* et *lower upper class* (une distinction essentiellement fondée, chez Warner, entre le *old money* et le *new money*). Cette approche a le mérite d'essayer de distinguer les différents composants des catégories favorisées et est donc clairement pluraliste, de même que l'approche en termes d'élites.

La notion d'« élite » a été utilisée dans les pays anglo-saxons à la suite de Vilfredo Pareto et Gaetano Mosca. L'idée est que « de tout temps, en tous lieux, dans tous les groupes, organisations ou systèmes politiques, même ceux qui se présentent comme les plus égalitaires, il existe toujours une minorité qui s'impose à la majorité qu'elle dirige et qui cherche à garder sa place par le biais de différents moyens et mécanismes » (Grynszpan 1999 : 27). Cette notion a une double fonction critique : critique des théories marxistes des classes et critiques des théories démocratiques idéalistes qui prétendent que tous les citoyens sont égaux. Scott (1997) déplore cependant que le terme « élite » soit « fréquemment employé dans un sens large et descriptif, en référence à des catégories ou à des groupes qui semblent se situer au sommet de telle structure d'autorité ou de distribution de ressources » – c'est-à-dire sans profondeur théorique. Selon Genieys (2000 : 1985), « les usages donnent progressivement au mot élite une acception propre en désignant une minorité qui dispose à un moment donné dans une société déterminée d'un prestige découlant de qualités naturelles valorisé socialement (par exemple la race, le sang, etc.) ou de qualités acquises (culturelles, mérite, aptitude, etc.) ». La notion d'« élite » pourrait avoir pour effet subreptice de légitimer cette catégorie en méconnaissant son caractère arbitraire. Mais Charle (1997) affirme ainsi : « je reconnais les inconvénients de l'emploi de l'expression 'les élites' en raison de l'héritage parétien et de son usage empirique vague dans certains travaux de sociologie ou de science politique. Deux avantages expliquent malgré tout que j'y recoure : d'une part, le syntagme permet d'embrasser, sous un concept plus abstrait, les divers types de groupes dirigeants ou dominants qui se sont succédés en France depuis deux siècles et dont les appellations historiques datées ont changé au fil des régimes (notables, aristocrates etc.) ; d'autre part, la forme plurielle rappelle deux traits affirmés des groupes dirigeants : la pluralité des groupes en lutte dans le champs du pouvoir et leur légitimité en permanence contestée ».

Notre perspective est résolument pluraliste et n'est pas centrée sur les élites : nous cherchons à mettre au jour la diversité et la pluralité des pratiques et des valeurs au sein du groupe social étudié : les cadres supérieurs.

Les cadres supérieurs

Pour rappel enfin, les dynamiques de l'emploi ont été très favorables aux cadres et cadres supérieurs depuis les années 1980. Si l'on prend la catégorie de l'INSEE « cadres et professions intellectuelles supérieures » le nombre est passé d'environ 2 millions en 1982 à plus que 3 millions en 2002. Enfin, si le salaire moyen des cadres était de 39110 euros en 2005, de fortes dispersions existent puisque un petit pourcentage gagne plus de 80.000 Euros par an. En Italie ou en Espagne, la croissance de cette catégorie supérieure est encore plus hétérogène qu'en France, reste un peu à l'arrière, mais le salaire suit la même tendance.

La littérature sur les cadres tend à confondre deux catégories pourtant distinctes. La première catégorie est celle des cadres dits supérieurs, repérés aux postes 33, 37 et 38 de la nomenclature INSEE : cadres de la fonction publique (33), cadres administratifs et commerciaux d'entreprise (37), ingénieurs et cadres techniques d'entreprise (38), au sein de la PCS 3, ainsi définie par l'INSEE : « Cette catégorie regroupe des professeurs et professions scientifiques salariés qui appliquent directement des connaissances très approfondies dans les domaines des sciences exactes ou humaines, a des activités d'intérêt général de recherche, d'enseignement ou de santé. Des professionnels de l'information des arts et des spectacles dont l'activité est liée aux arts et aux médias. Des cadres administratifs et commerciaux d'entreprise, salariés qui ont des responsabilités importantes dans la gestion des entreprises. Des ingénieurs et cadres techniques d'entreprise, salariés exerçant des fonctions de responsabilité qui nécessitent des connaissances scientifiques approfondies. » Cette catégorie représentait en 2000 7,4% de la population active soit environ 2 millions de salariés. La seconde catégorie est la nébuleuse des cadres dits moyens : instituteurs, infirmières, éducateurs, en fait des « professions intermédiaires », ou des salariés du public qui n'ont pas vocation à encadrer des équipes, comme les professeurs. Notre travail porte sur la première catégorie, les cadres supérieurs, ingénieurs ou managers, qui encadrent une équipe.

Les revenus des cadres

Les cadres supérieurs sont une population caractérisée par des revenus supérieurs au reste de la population. Le tableau suivant permet de représenter la distribution de l'ensemble de la société française en termes de revenu (à gauche) et de patrimoine (à droite).



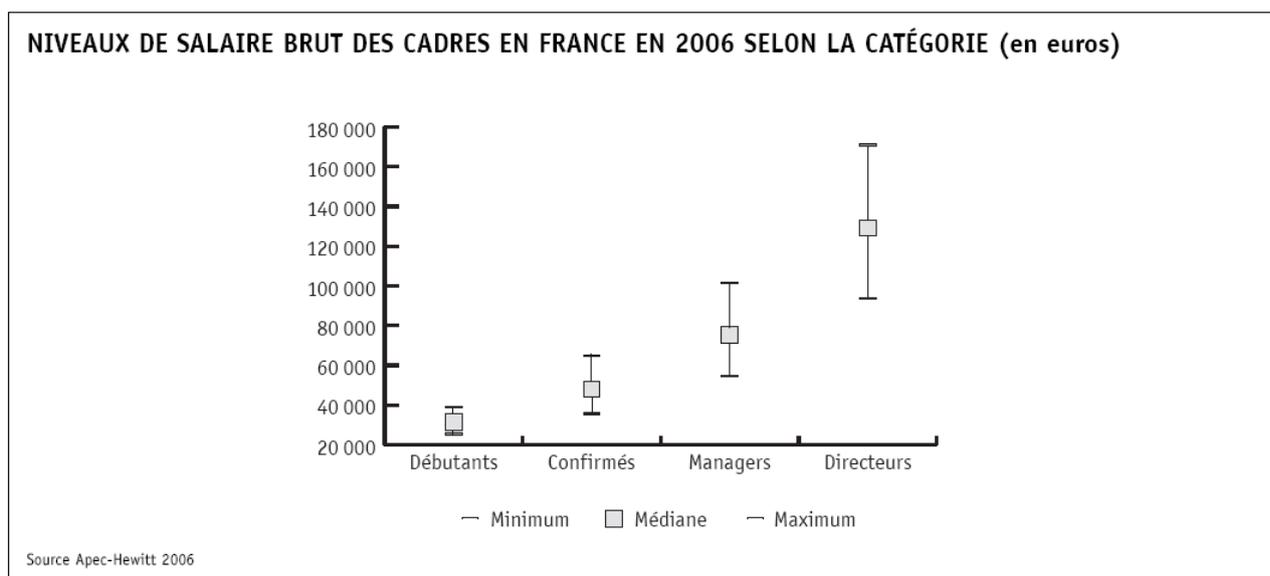
Source : Chauvel (2006)

Le revenu des cadres auxquels on s'intéresse pour notre recherche est autour de 2 fois le salaire médian (qui, en France, est de 1200 euros mensuels), parfois un peu moins. Cette population des cadres appartient donc aux 10% les plus aisés. Selon les chiffres de l'enquête emploi de mars 2002, les quatre catégories qui nous intéressent (cadres de la banque et des assurances, ingénieurs et cadres de l'industrie, cadres commerciaux et cadres administratifs) sont parmi les 7 catégories les mieux rémunérées parmi 56. En général enfin, les cadres supérieurs en France se distinguent la plupart du temps par leur éducation et par le passage par une grande école, qui sont à l'avant-garde de l'internationalisation du système éducatif.

Dans l'enquête européenne de l'APEC sur le revenu des cadres, les catégories utilisées sont les suivantes :

- Directeurs : cadres occupant des fonctions de direction, orientées vers le développement d'une activité, dans un secteur fonctionnel ou opérationnel de l'entreprise. Ce sont dans la plupart des cas des postes de comité de direction, au niveau de l'entreprise ou de la " business unit " ;
- Managers : cadres occupant des fonctions impliquant une importante responsabilité managériale, soit sur un budget soit sur une équipe ;
- Confirmés : cadres expérimentés ou experts dans leur domaine. Est considéré un large spectre d'expériences professionnelles (de 4 à 30 ans) qui implique une grande maîtrise technique du sujet considéré mais exclut la responsabilité managériale directe ;

- Débutants : cadres comptant moins de 4 ans d'expérience professionnelle. Il s'agit typiquement de jeunes cadres de 26 ans et moins.



Comme toujours, la dispersion s'accroît avec l'âge et l'expérience. Les cadres supérieurs que nous avons choisi pour notre enquête se situent pour l'essentiel entre les confirmés et les managers. A la marge nous avons aussi interviewé quelques débutants et directeurs. Les chiffres les plus stables pour la France sont donnés par l'enquête emploi.

Tableau 2 : Salaire net mensuel moyen des professions en France

Profession	Salaire net mensuel 2002
J6 Cadres transports	2 770
V2 Médecins et assimilés	2 770
N0 Personnels études et recherche	2 740
Q2 Cadres banques et assurances	2 720
H0 Ingénieurs et cadres de l'industrie	2 700
R4 Cadres commerciaux	2 690
L5 Cadres administratifs	2 540
P2 Cadres Fonction publique (catégorie A)	2 490
M0 Cadres et techniciens Informaticiens	2 250

U0 Prof. de la communication	2 220
B7 Cadres du BTP et chefs de chantiers	1 950
W0 Enseignants	1 900
V1 Infirmiers, sage femmes	1 820
D6 Techniciens AM en mécanique	1 740
P1 Techniciens administratifs de la fonction publique (cat. B)	1 730
T5 Armée, pompiers, police	1 670
C2 Techniciens AM électricité	1 660
E2 Tech., AM des industries de process	1 660
A2 Tech. et cadres de l'agriculture	1 650
L3 Secrétaires de direction	1 650
L4 Techniciens administratifs	1 650
Q0 Employés et techniciens de banque	1 650
J4 Agents d'exploitations des transports	1 650
F5 Tech. et AM des industries legeres	1 640
G1 Technicien AM maintenance	1 600
R2 Representants	1 560
U1 Professionnel des arts	1 520
B6 Techniciens BTP	1 520
V3 Professions paramedicales	1 520
A3 Marins pêcheurs	1 520
R3 Intermédiaires de commerce	1 490
Q1 Employés techniciens assurances	1 480
J5 Agents tourisme et transports	1 460
V4 Professionnels action sociale	1 440
V0 Aides soignants	1 370
D1,D2,D4 OQ mécanique	1 320
J2 Conducteurs d'enginsde traction	1 320
J3 Conducteurs de vehicules	1 320
L1 Employés de comptabilites	1 310
P0 Employés administratifs de la fonction publique (cat.C)	1 310
F4 Ouvriers des indust. graphiques	1 300
G0 OQ maintenance	1 300

E1 OQ des industries de process	1 290
C1 OQ électricité et électronique	1 240
L2 Employés administratifs	1 230
L0 Secrétaires	1 210
B1,B2,B4,B5 OQ BTP	1 210
J1 OQ manutention	1 210
S1 Cuisiniers	1 210
S0 Bouchers, charcutiers, boulang.	1 190
D5 Ouvriers réparation automobile	1 180
T4 Agents entretien	1 100
T3 Gardiens	1 090
D0,D3 ONQ mécanique	1 090
S2 Employés AM hotellerie	1 060
B0,B3 ONQ BTP	1 060

Champ : Salaires nets mensuels médian des salariés à temps complet.

Lecture : les familles professionnelles sont triées par salaire médian décroissant. OQ = ouvrier qualifié, ONQ = ouvrier non qualifié

AM = Agent de Maîtrise.

Source : enquête Emploi mars 2002, Insee.

Le salaire des cadres est cependant marqué par de fortes disparités liées au genre : les femmes cadres gagnent en moyenne 26,7% moins que les hommes, avec des écarts très inégaux selon la durée de la carrière, suggérant que le différentiel tend à s'accroître avec le temps. Les problématiques associées aux questions de genre sur les cadres ont notamment été traitées par Catherine Marry, qui a analysé les difficultés des femmes ingénieurs, un métier particulièrement masculin.

Tableau 3 : Salaires des cadres selon le genre

	Proportion de femmes (en %)	Salaire net annuel (milliers d'euros)			Différence de salaires (H-F)/F (en %)
		Femmes	Hommes	Ensemble	
Secteur d'activité					
Industrie	19,2	38,9	46,9	45,4	20,7

Construction	10,1	33,6	42,5	41,6	26,5
Commerce	23,0	36,3	45,9	43,7	26,5
Services	29,6	37,0	47,9	44,7	29,5
Effectif de l'entreprise (au 31/12/2005)					
moins de 10 salariés	24,7	34,5	45,4	42,7	31,5
de 10 à 249 salariés	25,7	36,2	45,6	43,2	25,9
250 salariés ou plus	25,3	38,3	48,4	45,8	26,4
Age					
moins de 30 ans	34,0	27,0	28,7	28,1	6,4
de 30 à 49 ans	25,7	38,3	46,3	44,2	20,9
50 ans ou plus	20,9	41,1	55,6	52,6	35,3
Région					
Ile-de-France	29,7	40,9	53,6	49,9	31,2
Province	21,5	32,6	41,8	39,8	28,4
Ensemble	25,4	37,2	47,1	44,6	26,7

Lecture : En 2005, 19,2% des cadres travaillant dans l'industrie sont des femmes. Leur salaire net est en moyenne de 38,9 milliers d'euros par an. Celui de leurs homologues masculins est supérieur de 20,7%.

Champ : les cadres travaillant à temps complet dans le secteur privé et semi-public.

Source : Insee, DADS 2005.

Ces données de cadrage nous donne des repères pour situer notre échantillon. Elles permettent de souligner le flottement entre les cadres et les cadres supérieurs, ou les cadres dirigeants car les écarts de revenu sont considérables lorsque l'on quitte les moyennes des cadres. La catégorie « cadre » reste fondamentale pour comprendre une partie des transformations et l'héritage de la société française. Il nous semble fructueux de réfléchir de manière un peu distanciée par rapport à cette catégorie cadre pour appréhender les cadres supérieurs, ce qui pour cette enquête sera traduit en termes de managers et ingénieurs.

2. ASPECTS MÉTHODOLOGIQUES DE L'ENQUETE SUR PARIS ET SA BANLIEUE

Dans le cadre de ce travail, il ne nous a pas paru nécessaire d'approfondir la présentation du cas de la région parisienne, qu'il s'agisse de l'analyse de la dynamique de

l'agglomération ou de la ségrégation sociale. Le cas parisien nous a servi de laboratoire pour tester notre enquête, nos échantillons.

Notre recherche s'est faite en lien étroit et en parallèle avec les travaux d'Edmond Préteceille. Son rapport majeur sur la ségrégation sociale en région parisienne, que nous avons eu l'occasion de discuter précisément est notre référence. Notre collègue a développé une méthodologie précise pour travailler sur la ségrégation. Il travaille sur les données à l'échelle de l'IRIS de l'INSEE, l'échelle la plus fine qui permette de travailler sur les catégories socio-professionnelles.

Reprenons son tableau sur les catégories sociales et leur évolution dans la région Ile-de-France (pour rappel la région comprend environ (5,5 millions d'actifs). Comme indiqué, nous avons fait le choix de nous concentrer sur les catégories suivantes :

Tableau 4 : Variation de la population des cadres 1990-1999

	Recensement de 90	Recensement 99	Variation
Cadres de la fonction publique CS_33 :	90004	103942	15,5%
Cadres admin. CS_37 et com. d'entreprises	323369	332358	2,8%
Ingénieurs et cadres techn. d'entreprises CS_38	249812	281817	12,8%

(Source, Rapport Edmond Préteceille, 2003, p.9)

Rappelons que les conclusions de son travail sont nauncées : la ségrégation sociale, mesurée par les méthodes qu'il a développées, a plutôt diminué en région parisienne en moyenne. En revanche, il montre aux extrêmes un renforcement des concentrations des plus pauvres et surtout des plus riches. En ce qui concerne les cadres supérieurs, il montre à la fois un embourgeoisement continu de Paris et un renforcement des espaces de résidences des cadres supérieurs dans l'ouest parisien. Il n'y a ni départ généralisé des cadres supérieurs, ni

gentrification massive mais des évolutions lentes. Dans le texte clé que publie Préteceille à partir de son rapport, il met en exergue les points suivants :

« L'indice de ségrégation a augmenté durant la période 1982-90 pour deux catégories supérieures, les chefs d'entreprise et les cadres administratifs et commerciaux des entreprises ; il a augmenté pour toutes les catégories d'ouvriers, auxquels on peut ajouter les contremaîtres ; et il a augmenté aussi pour les trois premières catégories d'employés. Pour les années 1990, on retrouve à peu près les mêmes tendances : ségrégation accrue pour les cadres administratifs et commerciaux des entreprises, auxquels s'ajoutent les ingénieurs (mais pas les chefs d'entreprise) ; ségrégation accrue pour toutes les catégories d'ouvriers et les contremaîtres, et pour deux catégories d'employés ; ainsi que pour les ouvriers précaires et chômeurs et les employés chômeurs (pas distingués antérieurement).

La première réponse à la question initiale est donc que la ségrégation a augmenté pour les cadres d'entreprise d'un côté, pour les ouvriers et une partie des employés de l'autre, mais qu'elle a reculé pour les autres catégories de cadres et professions intellectuelles supérieures, pour les professions intermédiaires sauf les contremaîtres, et pour une autre partie des employés. Cette réponse montre que l'idée d'une augmentation ou diminution de la ségrégation sans autre précision n'a de pas de sens. Elle n'a de sens qu'en spécifiant les catégories sociales auxquelles on s'intéresse la plupart des cadres et professions intellectuelles supérieures et des professions intermédiaires, dont les effectifs augmentent pour l'essentiel, y compris les CDD et les chômeurs, voient leur indice de ségrégation diminuer. Il y a cependant deux exceptions notables, du côté des catégories supérieures: les cadres d'entreprise et ingénieurs ayant un emploi stable, dont les effectifs augmentent et dont l'indice de ségrégation progresse. Notons d'ailleurs que ce résultat montre l'intérêt d'utiliser des catégories assez détaillées : si on avait considéré l'ensemble des cadres et professions intellectuelles supérieures, on aurait trouvé un résultat gommant les évolutions divergentes entre les différentes catégories supérieures ». (Préteceille 2006, p.203-204).

Alors que nous étions en train de réfléchir à la définition de notre enquête sur les cadres supérieurs, les résultats de ces travaux nous ont conforté dans notre choix. Nous considérons donc les travaux d'Edmond comme acquis (d'ailleurs en partie réalisés grâce aux financements du PUCA).

« Dans la typologie socioprofessionnelle des quartiers de la métropole parisienne que nous avons construite pour 1999, le caractère socialement exclusif des six types supérieurs peut être résumé par le fait qu'ils comptent 46,5% de cadres et professions intellectuelles supérieures et d'indépendants¹⁴, contre seulement 29% d'employés et d'ouvriers. Et les deux types les plus huppés sont beaucoup plus exclusifs, avec plus de 55% des actifs dans le groupe supérieur, et moins de 25% dans le groupe populaire. Non seulement les catégories supérieures ont un poids important dans les espaces supérieurs, mais elle y sont aussi fortement concentrées : 53% des cadres et professions intellectuelles supérieures y résident, contre 28% de l'ensemble des actifs. On retrouve là ce qu'exprimait de façon synthétique l'indice de ségrégation. Aucune autre grande CS n'est d'ailleurs ainsi majoritairement concentrée dans les espaces où elle est le plus fortement présente. Aussi ces catégories côtoient-elles fort peu de membres des classes populaires lorsqu'elles résident dans les espaces supérieurs ; et une minorité seulement résident dans d'autres types d'espaces où elles font l'expérience de la "mixité sociale"— types moyens mélangés essentiellement, où résident 39% des cadres et professions intellectuelles supérieures, qui ne sont plus que 8% dans les types populaires-ouvriers. Encore faut-il ajouter que la partie réellement supérieure de ces catégories réside presque exclusivement dans les espaces supérieurs, » (Prétecielle, 2006, p.207)

Par ailleurs, on ne va pas revenir dans cette section sur le fait que Paris est la ville la plus internationalisée, l'ouverture internationale de la France, l'un des points d'entrée en Europe pour tous les flux liés à la mondialisation. La région parisienne est la réserve des cadres supérieurs en France. D'après les chiffres de l'INSEE, un peu moins de la moitié des cadres supérieurs et professions intellectuelles français résident en région parisienne. Plus les niveaux de responsabilité sont élevés, plus la concentration est forte en région parisienne. Compte tenu de la concentration des services dans le secteur privé, on estime (chiffre pas tout à fait démontré) que plus de 70% des femmes cadres supérieures dans le secteur privé résident en région parisienne. Inutile de préciser qu'on trouve presque mécaniquement la grande majorité des couples de cadres supérieurs en région Ile-de-France, c'est la réserve des cadres supérieurs et leur lieu de formation compte tenu de la concentration des grandes écoles. Les écarts de revenus entre les cadres et cadres supérieurs en région parisienne et dans le reste de la France sont importants et estimés à 35%. Autrement dit, toute chose égale par ailleurs, un cadre supérieur formé dans les grandes écoles et qui fait une carrière à succès a toutes les chances de se retrouver en région parisienne. Paris joue comme Londres un rôle majeur

d'accélérateur d'ascension sociale. Les cadres supérieurs à Paris sont au sommet des hiérarchies nationales de prestige, de revenus. Paris agit comme une pompe aspirante pour de nombreux jeunes parmi les plus qualifiés en France. Vague après vagues, ces jeunes vieillissent et quittent la région soit après leurs études soit après leur premier job, soit plus tard.

Pour ce qui est de la localisation des cadres supérieurs en région Ile-de-France, leur nombre est passé d'environ 180.000 à 600.000. En 1962, environ la moitié des cadres supérieurs de la région vivent dans la ville de Paris et l'autre moitié dans les banlieues et notamment la banlieue ouest, espace classique de localisation de la bourgeoisie. Un siècle plus tôt, la bourgeoisie parisienne avait parfois une résidence secondaire dans des villes comme Le Vésinet ou St Germain des Prés. D'après le recensement de 1999, 62% des cadres supérieurs vivent dans les banlieues mais en termes absolu, le nombre a aussi augmenté très fortement dans Paris. Comme le montre Edmond Préteceille, on voit à la fois l'embourgeoisement de Paris par les cadres supérieurs en même temps qu'une suburbanisation de ces catégories, notamment dans l'ouest parisien. Ce sont des évolutions de moyenne ou de longue période ce qui nous permet d'écarter toutes les visions simplistes, de la ville duale aux modèles d'éclatement. Nous renvoyons au rapport Préteceille (2003) pour l'analyse précise de la distribution des différentes catégories supérieures en Ile-de-France. Il suffit de noter pour ce qui nous concerne que les catégories qui nous intéressent sont très concentrées à Paris et dans l'Ouest parisien. Il était donc facile pour nous de faire ce choix méthodologique de prendre des quartiers de Paris et des communes de banlieue.

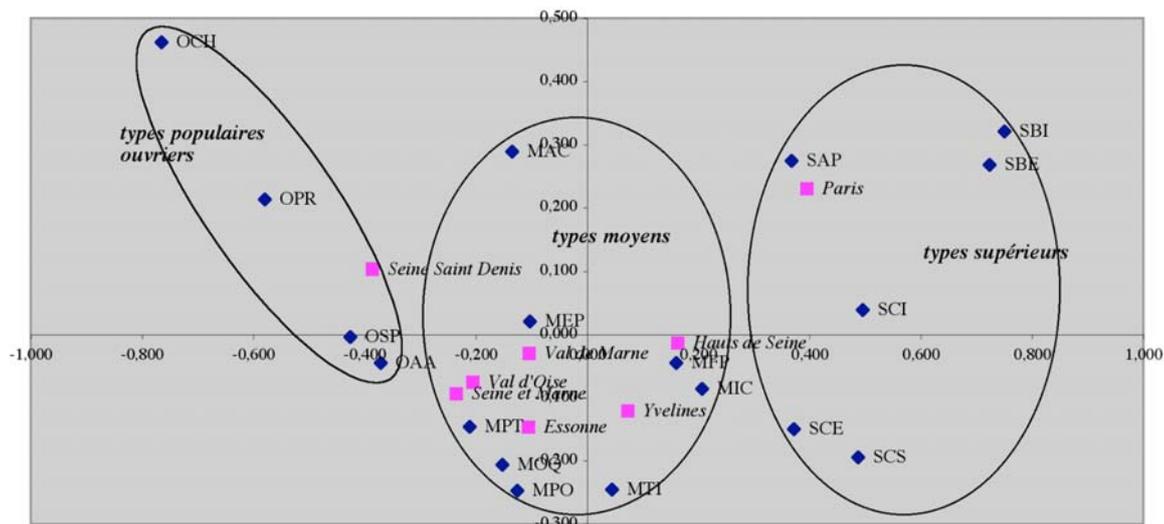
Pour le choix des quartiers nous sommes partis de la typologie socio-professionnelle de IRIS élaborée par Edmond Préteceille. Nous avons d'ailleurs discuté avec lui des choix de catégories correspondant à notre problématique.

Tableau 5 : Poids des grandes catégories socio-professionnelles par type – IRIS Ile-de-France 1999

CS\Types	Cadres et prof. int. sup.	Prof. intermédiaires	Catégories populaires
SBI	49,5%	20,9%	22,2%
SBE	46,1%	19,8%	24,9%
SCS	39,7%	27,7%	27,4%
SCE	33,5%	28,1%	32,7%
SCI	39,1%	26,0%	29,1%
SAP	34,3%	24,8%	34,8%

MIC	26,3%	28,5%	38,1%
MFP	27,2%	27,2%	41,2%
MTI	20,5%	31,0%	43,7%
MOQ	13,6%	28,9%	51,8%
MEP	16,9%	25,7%	51,9%
MPT	13,2%	27,0%	56,1%
MAC	18,0%	22,3%	54,5%
MPO	10,0%	23,3%	65,6%
OAA	8,9%	23,6%	61,8%
OSP	7,7%	22,1%	66,9%
OPR	5,1%	17,1%	74,0%
OCH	2,8%	12,3%	81,6%
Total	21,5%	24,9%	48,3%

Projection des types sur le premier plan factoriel Ile-de-France Iris 1999



Source, Rapport Préteceille 2003, p.22

Ces catégorisation des IRIS nous a permis de choisir des quartiers et des communes (qui peuvent comprendre plus d'une IRIS) de type supérieur SBE (qui correspond mieux à la concentration des cadres supérieurs qui nous intéressent) avec des concentrations de cadres

supérieurs supérieurs à la moitié de la population. Deux types moyens avec des cadres supérieurs et des cadres moyens et enfin (catégorie MEP) des IRIS avec un mélange de population plus important. Pour simplifier notre analyse en termes de pratiques de la ville, nous avons pris des quartiers très précis pour Paris et des communes entières en banlieue.

Tableau 6 : présentation des quartiers à Paris

	<i>Quartiers centraux</i>	<i>Communes de banlieue</i>
<i>Forte concentration de cadres supérieurs (SBE)</i>	Quartier Beaugrenelle 15 ^{ème}	Le Vésinet Hauts de Seine
<i>Mix cadres supérieurs Cadres moyens (MTI)</i>	Frontière du 17 ^{ème} avec Levallois-Perret Marge des Batignolles	Fontenay Sous Bois (Val de marne)
<i>Faible proportion de Cadres supérieurs</i>	Gare du Nord 10 ^{ème} arrondissement	Savigny sur Orges (Essonne)

Cela dit, dans le déroulement de l'enquête, et pour des raisons des limites du financement, nous avons choisi de ne prendre que quatre quartiers. Par ailleurs dans le cas parisien, nous avons beaucoup de mal à ouvrir le terrain à Savigny sur Orges, terrain sur lequel nous avons l'intention de poursuivre. Nous avons de fait réalisé les entretiens dans cinq quartiers.

3. ASPECTS MÉTHODOLOGIQUES DE L'ENQUÊTE SUR LYON ET SA BANLIEUE

Généralités sur Lyon

Lyon est la deuxième agglomération française, avec 1,4 millions d'habitants, loin derrière l'agglomération parisienne (9 millions d'habitants) et loin devant Marseille (900 000 habitants). Lyon a longtemps été une ville ouvrière, pionnière de la révolution industrielle. Au XIX^{ème} siècle, plus de 20000 militaires résidaient dans les forts qui entourent la ville, par crainte des émeutes populaires ; en 1831 et 1834, les canuts ont mené de violentes insurrections, brandissant des drapeaux noirs. Aujourd'hui, Lyon est une ville économique dynamique. Les industries traditionnelles (Aventis, né de la fusion de Rhône-Poulenc et Hoescht, Renault Trucks, Sanofi) côtoies les nouvelles technologies (Infogrammes). Comme le disent Bardet et Jouve, « la structure de son système productif en fait une agglomération au portefeuille d'activités particulièrement large et qui peut pleinement profiter des nouvelles

conditions de développement créées par l'internationalisation de l'économie¹ ». Le TGV, l'aéroport Saint-Exupéry (ex-Satolas), la situation sur l'axe nord-sud de l'Europe sont autant de facteurs favorables à l'internationalisation de Lyon, qui accueille Interpol, Euronews, ou le Centre international de recherche sur le cancer. Les récents maires de Lyon, Raymond Barre et Gérard Collomb, ont investi pour améliorer le rayonnement international de Lyon. Lyon a accueilli le G8 en 1996 – à une époque où les sommets n'étaient pas le théâtre de manifestations alter-mondialistes.

L'internationalisation de l'économie lyonnaise rend le choix de Lyon comme site de recherche, par rapport aux autres grandes villes de province en France : « Dans la hiérarchie fonctionnelle, Lyon occupe la seconde position en nombre d'emplois liés à des fonctions considérées comme stratégiques (...). Lyon fait partie des métropoles à qui on prête un profil généraliste, sans spécialisation fonctionnelle trop poussée. En France, c'est la seule métropole de province ayant cette caractéristique. (...) Tous ces éléments ont conduit certains à considérer que Lyon est la seule ville française de province réunissant un ensemble de caractéristiques lui permettant d'être considérée à terme, non pas comme une ville internationale, mais comme une Euro-cité² ». Lyon est la locomotive économique de Rhône Alpes, première région économique française après l'Ile-de-France avec plus de 10% du PIB national.

Cette vision enchantée du succès économique de Lyon doit être nuancée au regard de l'histoire des émeutes urbaines qui ont secoué les banlieues de l'est lyonnais. Les premiers affrontements entre jeunes issus de l'immigration et policiers et les premières voitures brûlées ont lieu à Vaulx-en-Velin en 1979. En 1981 et 1983, ce sont les Minguettes de Vénissieux qui s'embrasent. Toumi Djaïda, un jeune Vénissien blessé par des policiers lors d'affrontements, et le père Christian Delorme imaginent alors une manifestation pacifique qui deviendra la Marche des Beurs de décembre 1983. En octobre 1990, Vaulx-en-Velin est le théâtre de nouvelles émeutes suite à la mort d'un jeune dans des circonstances qui impliquent la police. Notre travail sur la dynamique des groupes sociaux se doit d'intégrer cette dimension, même si elle n'impacte que marginalement la catégorie sociale qui nous intéresse en premier chef – les cadres supérieurs.

¹ F. Bardet et B. Jouve, « Entreprise politique et territoire à Lyon », *Sociologie du travail*, 41 (1), 1999, p. 43

² *Ibid.*, pp. 44-45

Le choix des quartiers

Il n'existe pas de travail spécifique sur les cadres supérieurs lyonnais, mais les « élites » rhodaniennes ont été étudiées par Yves Grafmeyer selon deux approches. Dans le *Tout-Lyon*, une analyse du bottin mondain local, Grafmeyer (1992) met en évidence la reproduction et la circulation des élites. Les gens présents dans le *Tout Lyon* ont une fécondité exceptionnelle ; ils habitent plutôt le centre-ville mais, depuis la fin des années 70, la part de ceux qui habitent à Paris ou à l'étranger augmente significativement. La population du Tout-Lyon est cependant spéciale : le capital social y est prépondérant, le critère professionnel n'est ni nécessaire ni suffisant pour « y être » et l'interconnaissance est de mise. Dans *Habiter à Lyon*, Grafmeyer (1991) pointe une tension propre aux quartiers lyonnais qu'il étudie (l'un d'eux est « bourgeois ») : le quartier est à la fois un facteur décisif de régulations des différences sociales (avec des effets de « rappel », l'euphémisation des différences), mais la proximité spatiale ne favorise pas plus la sociabilité entre voisins (ce qui permet de fréquenter des membres de la société globale – hors du quartier, de la ville, voire du pays). Notre travail se pose donc dans la continuité du travail de Grafmeyer en ce qu'il essaie de saisir les enjeux propres à l'inscription des classes supérieures dans leur quartier.

Le quartier centre-ville huppé : Le 6^e – Tête d'Or

Le 6^e arrondissement de Lyon, et plus précisément la partie qui jouxte le Parc de la Tête d'Or, est l'un des deux quartiers bourgeois de centre-ville à Lyon, avec Ainay. Ainay présente la particularité de concentrer la vieille bourgeoisie lyonnaise catholique, tandis que le 6^e arrondissement est un meilleur indice (*a priori*) de réussite sociale. De plus, le lycée dont Ainay dépend recrute aussi dans des quartiers plus mélangés, alors que le lycée de secteur du 6^e arrondissement est le prestigieux lycée du Parc, l'un des lycées les plus réputés de province. En plus de cinquante ans, la circonscription dont dépend ce quartier a toujours voté à droite. Parmi les quartiers de centre ville, le quartier Tête d'or est celui dont le revenu fiscal moyen a le plus augmenté entre 1989 et 2003, et celui, avec la Presqu'île, où les prix de l'immobilier sont les plus élevés. C'est aussi un quartier dynamique qui a été sélectionné comme site d'accueil de la Cité internationale. Le quartier comprend un peu moins de 50 000 habitants.

Le quartier centre-ville mélangé : Jean Macé

Le quartier de centre ville mélangé choisi est la partie du 7^e arrondissement composée des quartiers Jean-Macé, rue de Marseille, rue de la Guillotière et rue Garibaldi.

C'est un quartier situé entre le Musée de la Résistance et les universités et le quartier maghrébin de Guillotière. La population est mélangée tant socialement qu'ethniquement. L'évolution du revenu fiscal sur la période 1989-2003 indique qu'il ne s'agit en rien d'un quartier « tendance » ou « branché ».

Le quartier banlieue huppé : Dardilly

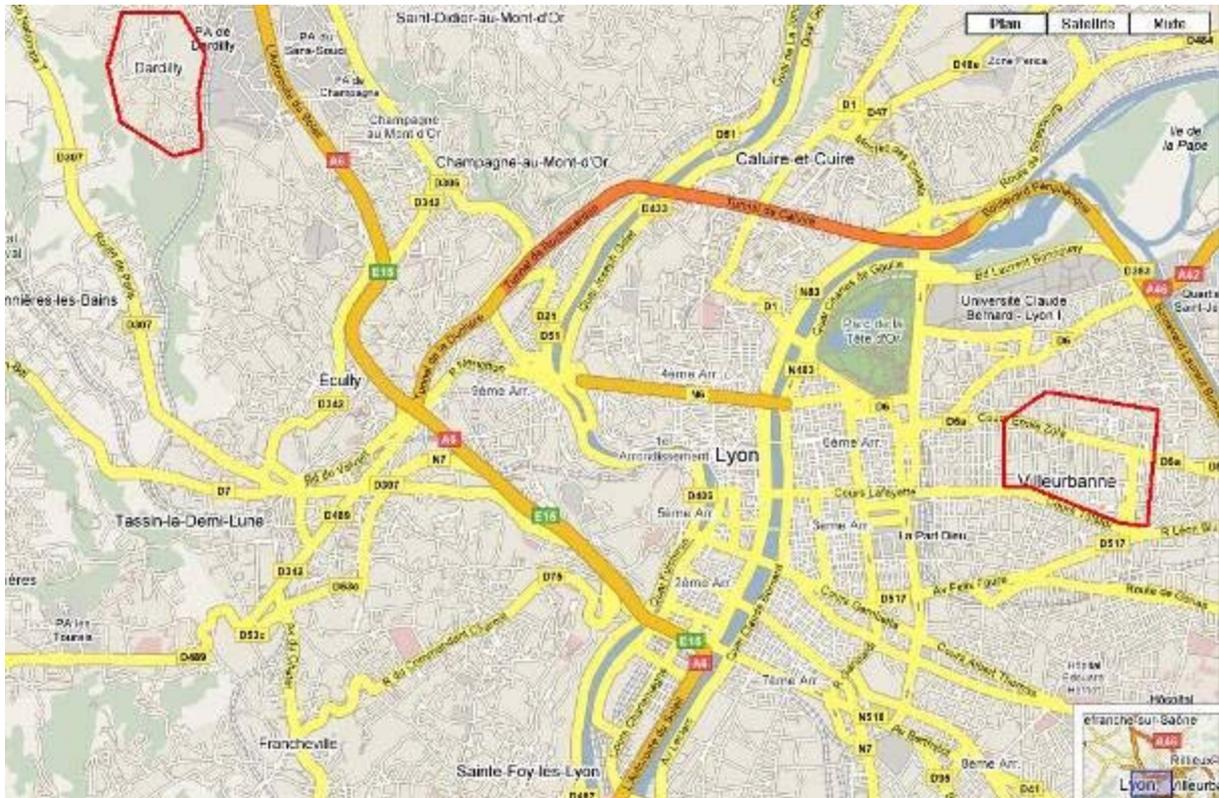
Dardilly est une commune de l'ouest lyonnais, peuplée de 8000 habitants. C'est une ville riche qui, en partenariat avec les villes voisines (Ecully, Charbonnières, Tassin-la-Demi-Lune), a monté un technopôle (le Techlid) qui emploie plus de 25000 salariés. Dardilly fait partie des communes dont le revenu fiscal déjà élevé a le plus augmenté entre 1989 et 2003. Pour l'anecdote, Dardilly est la ville natale du curé d'Ars Jean-Marie Vianney et a reçu une visite du pape Jean Paul II à ce titre.

Le quartier banlieue mélangé : Villeurbanne

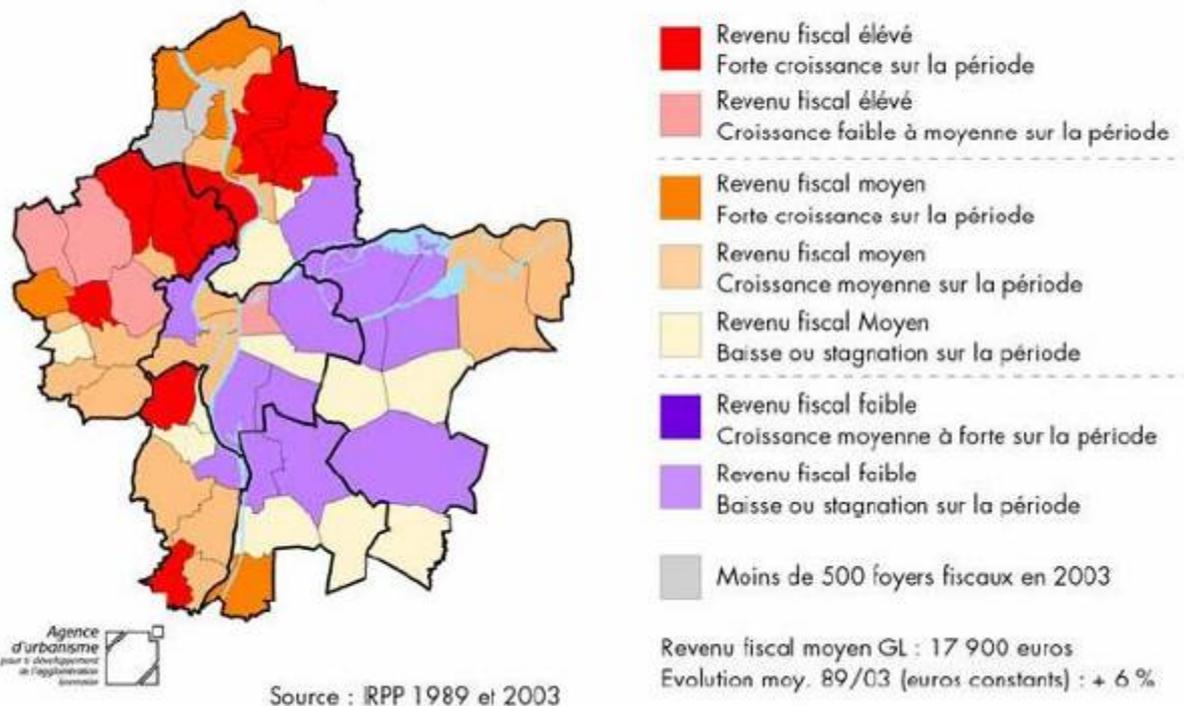
Villeurbanne est la plus grande commune de banlieue de Lyon, avec plus de 130000 habitants. Nous restreignons les investigations aux quartiers résidentiels : Perralière, Grandclément, Gratte-ciels et Maison Neuves de Villeurbanne, et nous excluons la partie nord, qui comprend de nombreuses cités HLM et vraisemblablement peu de managers. Villeurbanne a longtemps été une banlieue ouvrière et vote à gauche ; c'est l'ancien fief de Charles Hernu. La ville abrite d'importantes communautés juives et arméniennes. Villeurbanne offre une grande diversité de lieux de culte : la Mission catholique italienne, une église réformée, deux églises évangéliques, une église néo-apostolique, la paroisse ukrainienne Saint-Athanase, la mosquée Errahma et la synagogue. Villeurbanne a en effet accueilli les différentes vagues d'immigration qui se sont succédées en France depuis un siècle.



Les quartiers de centre-ville



Typologie des communes selon le revenu fiscal moyen en 2003 et son évolution depuis 1989



Caractéristiques de l'échantillon des cadres supérieurs en France

Dans cette section, nous allons présenter les grandes tendances sociodémographiques de notre échantillon. Notre échantillon est principalement masculin, à hauteur de 67%, de façon à peu près égale dans les quatre villes ; ce qui reflète assez bien l'inégalité des sexes dans le monde du travail. 77% vivent en couple, la plupart mariés. 29% n'ont pas d'enfants, 17% en ont un seul, 30% en ont deux, 24% en ont trois ou plus.

Nous avons plutôt eu accès à des managers qu'à des ingénieurs (75% de managers), ce dont il faut tenir compte puisque les ingénieurs sont une population qui en France est notoirement plus conservatrice. La plupart de nos interviewés travaillent dans le privé (84%), ce qui correspond là encore à nos souhaits. Une petite moitié de ces cadres travaillent dans des grandes entreprises, mais un nombre important (et inexplicable) de sans-réponses à cette question interdit tout jugement définitif. Environ 45% des interviewés travaillent dans les services, 33% dans l'industrie et le reste dans l'administration. Nos interviewés sont

diplômés : 62% sont bac+4, 38% ont un troisième cycle ; Paris se détache nettement en termes de niveau de diplôme des interviewés, de même qu'en passage par une grande école ou université d'élite – dans la logique du système élitiste centralisé français. Ils travaillent le plus souvent dans leur ville, parfois en banlieue, rarement dans leur quartier.

Nous nous réjouissons que 45% de nos interviewés aient eu une expérience professionnelle à l'étranger. 43% de nos interviewés parlent au moins une langue étrangère (l'anglais), 43% en parlent deux, 11% parlent trois langues étrangères et plus, et seulement 3% ne parlent que français. 31% des interviewés se déclarent « à gauche », 27% centristes, 39% à droite.

ITALIE

1. LES CADRES SUPÉRIEURS EN ITALIE

Introduction

Pendant très longtemps la littérature italienne a ignoré le mot “cadre”, on parlait plutôt des dirigeants et des employés : la catégorie des « cadres » reste inconnue jusqu’aux années 1980. En Italie, les études sur les dirigeants, et plus encore sur les cadres, ne sont pas très nombreuses, et elles se sont concentrées sur la période des années 70-80. Il y a plutôt une tradition d’étude sur les « élites dirigeantes », mais ce concept reste assez vague et il comprend toujours les grands entrepreneurs et la haute bourgeoisie traditionnelle.

Toutes les études sur les dirigeants et les cadres doivent nécessairement faire face au problème de définition, car tant les dirigeants que les cadres ne sont pas une catégorie homogène (comme tout groupe social). Aris Accornero (1994) identifie trois niveaux hiérarchiques de la *dirigenza* en Italie: 1) « general manager », c'est-à-dire les dirigeants qui sont définis par le « Economist » *Ceo (chief executive office)*, ils occupent des postes clés de l’économie et ils sont une partie minoritaire des dirigeants ; 2) « middle management », c'est-à-dire les dirigeants qui exercent des fonctions à mi-chemin entre l’entrepreneur, le professionnel, et l’employé, ils varient en fonction des entreprises et ils sont majoritaires ; 3) « *bassa dirigenza* » c'est-à-dire les dirigeants-cadres qui ont peu de pouvoir et qui fondent leur légitimité principalement sur l’autorité (p. 161). Dans notre enquête nous nous intéressons aux deux derniers profils, et nous laisserons de côté le premier, car les « top general managers », comme les grands entrepreneurs, forment une véritable élite (classe sociale) qui semble partager les mêmes valeurs, les mêmes modèles culturels et les mêmes fréquentations. Notre attention se focalisera donc sur le profil du dirigeant italien moyen.

Malgré la relative hétérogénéité du profil, les dirigeants italiens se sont donnés une représentation unitaire et ils arrivent à agir comme un groupe qui se distingue des autres. Par contre les cadres restent une catégorie très hétérogène, telle que Alfio Cascioli (1986) écrit : on est face à une catégorie sociale extrêmement fragmentée, pas seulement du point de vue, économique, mais aussi du point de vue des attitudes et des comportements. Pour cette raison cette catégorie n’est pas appropriée pour les généralisations et les classifications » (p. 144). En plus, au contraire des dirigeants, les cadres n’arrivent pas à agir de manière unitaire.

On cherchera à reconstruire brièvement quelques éléments de l'histoire de ces catégories et de leur importance dans le contexte italien. On verra ensuite la nomenclature statistique par rapport aux cadres et dirigeants et le poids statistique de ces catégories sur la population active en Italie, en considérant aussi le niveau des salaires. Finalement, on verra les principaux travaux sociologiques sur les cadres et les dirigeants dans le contexte italien. Dans la deuxième partie du rapport l'attention se focalisera sur la ville de Milan : sur la diffusion des cadres et dirigeants à Milan et en province, et sur la construction sociale des quartiers objets de l'enquête.

Les dirigeants et les cadres dans le panorama professionnel italien

Du point de vue historique, la catégorie des Dirigeants, et les associations des dirigeants, voient leur naissance sous le régime Fasciste en 1927 avec la Déclaration de la Troisième Carte de l'Emploi. Les dirigeants sont associés aux entrepreneurs et ils sont pris en compte comme un prolongement des entrepreneurs. Les dirigeants doivent s'occuper des stratégies de politique de l'entreprise, des ressources humaines et de leur gestion, mais ils sont considérés par opposition aux employés simples et aux ouvriers; entrepreneurs et dirigeants demeurent du même côté de la table de la concertation. Par conséquent les dirigeants n'arrivent pas à développer une identité autonome de celle des employeurs.

Après 1945 la libre association des dirigeants se développe d'une manière qui n'a pas changé depuis. En 1946 émerge la Confédération Italien des Dirigeants d'Entreprise (CIDA : <http://www.cida.it/>) qui représente l'ensemble des dirigeants italiens travaillant dans le privé comme dans les entreprises de l'Etat. La Confédération établit la spécificité de la catégorie des dirigeants, l'autonomie du rôle professionnel, et son indépendance par rapport aux autres catégories notamment les entrepreneurs. Dans ce sens, la Confédération des Dirigeants place la catégorie dans le monde des subordonnés, des salariés, mais avec des spécificités assez importantes comme la constitution d'une caisse providentielle autonome. Donc l'Association, depuis sa naissance, n'adhère ni à la CGIL unitaire, le syndicat confédéral rassemblant les travailleurs, tous secteurs confondus, ni à l'association nationale des industriels italiens (la *Confindustria*). La construction de la représentation politique et syndicale des dirigeants italiens ressemble fortement à celle des cadres supérieurs et ingénieurs français et en effet les rapports entre les deux associations sont assez étroits à partir de la fin des années 1940.

L'activité de cette organisation, dès ses premières années, comme le rappelle Ricciardi (2004), s'articule en plusieurs pôles d'intérêt, qu'on pourrait synthétiser de la manière suivante : i) formation ; ii) collaboration internationale ; iii) tutelle syndicale. Les initiatives de formation continue se développent à partir des années cinquante et soixante, en collaboration étroite avec les agences gouvernementales américaines chargées de coordonner les aides économiques et techniques liées au plan Marshall. Cet effort se concrétise aussi dans la constitution, en 1952, de l'Institut supérieur pour la direction d'entreprise, une école post-maîtrise fonctionnant en dehors du système universitaire et s'appuyant sur des méthodes d'enseignement importées de l'étranger qui favorisent la participation directe des étudiants. A la base de cette initiative, il y a l'exemple du modèle français des Grandes Ecoles, et en particulier de l'ENA, mais cette Ecole n'arrivera jamais à avoir la même importance dans le panorama Italien¹. L'absence d'une Grande Ecole de formation pour les dirigeants Italiens reste un trou du système qui revient souvent dans les discours sur la *classe dirigeante* (le dernier est le Ministre T. Padoa Schioppa dans son livre « Italie, une timide ambition » [2007]).

La Confédération des Dirigeants n'est pas la seule association qui naisse au lendemain de l'Après Guerre, même si elle est la plus importante avec 88% des dirigeants qui y adhèrent (Ricciardi, 2004). L'Unione Cristiana Imprenditori e Dirigenti (UCID- Union Chrétienne Entrepreneurs et Dirigeants), liée à l'Eglise Catholique et née en 1947, est la deuxième association italienne en termes d'adhérents. Cette association se propose de mettre la personne humaine au centre des relations industrielles et de « réaliser le bien commun à travers la participation des ses adhérents dans les différents milieux qui expriment l'Eglise et les organisations de la société civile (Mission : (<http://www.ucid.it/www/>)) ; elle se fait porteuse d'une éthique catholique dans le monde de travail. Il faut noter que dans cette association dirigeants et entrepreneurs sont encore associés, à témoignage du fait que le modèle du dirigeant – surtout du haut dirigeant – est celui de Schumpeter : l'innovateur, celui qui est capable de trouver des solutions (combinaison des facteurs) nouvelles, même s'il n'est pas le propriétaire de l'entreprise. Les entrepreneurs et les managers, en qualité d'innovateurs et leaders dans le monde de la productivité, sont analysés comme membres d'un même groupe statutaire (à la Weber) et demeurent ainsi dans le même côté du table.

Dans les années Cinquante et Soixante les dirigeants italiens se sentent membres d'une élite étroite, d'une classe supérieure, proche des employeurs, censée reconstruire le pays. Giancarlo

¹ Giancarlo Rovati dans sa recherche (1991) sur les dirigeants italiens indiquent que seulement la moitié de son échantillon a une maîtrise, les autres s'arrêtant au bac.

Rovati (1991) souligne que ce sont les années de la double illusion pour les dirigeants : d'une part la croyance que les propriétaires et les actionnaires vont perdre leur pouvoir, et de l'autre la croyance que les PME, qui forment la base productive du tissu industriel Italien, vont bientôt disparaître. Au contraire, dans les années qui suivent les PME italiennes démontreront toute leur vitalité et leur capacité d'innovation et la propriété (souvent de nature familiale) sera très présente dans les choix stratégiques de l'économie (Bagnasco, Trigilia 1992).

Dans les années 70, une certaine partie des dirigeants Italiens, notamment la *bassa dirigenza*, vit un moment de crise, à cause du climat de contestation des rôles hiérarchiques d'une part, et des employeurs de l'autre. Ces dirigeants ont la nécessité de renouveler leur pouvoir et leur légitimation. Cela passe d'abord par une nouvelle professionnalisation et une augmentation de capacité de gestion des ressources humaines. Ce dernier point devient encore plus important dans l'ère de la globalisation où l'une des caractéristiques les plus importantes de la *dirigenza*, à tous les niveaux hiérarchiques, passe avant tout par la capacité de se situer par rapport aux changements, très rapides, soit dans le secteur technique soit du côté des ressources humaines. La même question se pose pour les cadres.

Le profil social et professionnel du cadre, qui rapproche les dirigeants et les employés d'exécution se développe, comme celui des dirigeants, à partir de 1945, avec la diffusion du concept de management, mais, au contraire des dirigeants, il n'est reconnu juridiquement que dans les années 1980. Le profil professionnel du "cadre" dans la littérature italienne se déploie à partir de trois interprétations :

- celle du chef proche du dirigeant,
- celle de l'employé supérieur qui fait partie de la grande masse des « cols blancs » ;
- celle du technicien qui a souvent acquis son expérience sur le terrain comme ouvrier (surtout dans les années 1970 dans les usines).

Dans le premier cas on parle de « *bassa dirigenza* », dans le second cas de « *impiegati equiparati* », dans le troisième de « chef d'atelier ». Dans le premier cas, le cadre a la fonction de gérer les informations de l'entreprise, il est responsable et autonome, il a un pouvoir de choix dans son travail, il organise et coordonne le travail des autres employés et il n'a pas de fonctions relatives à la production directe. Dans le deuxième et troisième cas, au contraire, le cadre est un technicien de la production, qui contrôle la production et ses résultats, mais pas les informations. Si l'on considère les trois interprétations le profil des cadres comprend un vaste éventail de professions qui va des techniciens de la production au chef de bureau. L'hétérogénéité du profil dans l'échelle professionnelle reflète aussi

l'hétérogénéité sociale des cadres et de leur niveau éducatif car en Italie plus de la moitié des cadres n'a pas la maîtrise (CISL- Unionquadri, 2005).

Du point de vue socio-politique, le profil du cadre est totalement absent des chroniques politiques et des études scientifiques jusqu'en 1980. C'est avec « la marcia dei 40.000 della FIAT »¹ que ce groupe devient connu au grand public et que les cadres commencent à devenir un profil juridique et social intéressant à étudier (Baldissera 2004). Cet événement représente un véritable moment de fracture dans l'histoire sociale Italienne : pour la première fois, les « cadres » de la plus grande industrie italienne (FIAT) organisent un défilé pour protester contre les grèves des ouvriers et demandent de pouvoir recommencer à travailler.

En 1985, avec la Loi 190, le « cadre » devient un profil officiel du code civil italien. Les cadres sont définis par des caractéristiques plutôt générales comme : professionnalisme et responsabilité, et la loi renvoie à la négociation d'entreprise pour la définition précise des fonctions professionnelles et des rôles pour la reconnaissance formel du statut de cadre. Donc, c'est l'entreprise, en pleine autonomie, qui décide des conditions nécessaires pour devenir « cadre » en interne, et cela signifie évidemment une reproduction de l'hétérogénéité du profil qui est très variable selon la taille et la nature de l'entreprise.

Les études du syndicat (CISL) ont mis en évidence que le passage entre la description générale juridique de la catégorie et sa réalisation pratique a été très problématique, faute d'une culture du management en Italie, de la révision des encadrements professionnels, d'une analyse sérieuse des compétences et des rôles qui ont empêché une véritable reconnaissance socio-économique de ce profil, toujours écrasé entre les dirigeants et les employés. Cette situation a pour conséquence une diffusion relativement modeste des cadres jusqu'à très récemment, et une hétérogénéité des intérêts des cadres qui n'ont pas été capables de se rassembler autour d'une association ou organisation unitaire, et donc de se créer une identité forte dans le pays au contraire de la catégorie des dirigeants. L'histoire de la représentation collective des cadres montre la fragmentation de cette catégorie et de sa difficulté à se trouver une identité.

¹ En Septembre 1980 la FIAT annonce 24.000 travailleurs excédents. 14.000 entre eux doivent être licenciés. Le gouvernement participe à la négociation entre syndicat et entreprise. Les trois parties sociales arrivent à s'accorder après de longues négociations : les licenciements sont transformés en CIGS (Cassa Integrazione Guadagni Straordinaria) pour tous le 24000 travailleurs. Les ouvriers ne sont pas satisfaits par cet accord et le 1 d'Octobre ils décident d'arrêter la production et de fermer les usines. Personne ne peut entrer pour travailler. Le 14 octobre 1980, les cadres défilent silencieusement pour la ville de Torino contre la fermeture de l'usine. Après ce défilé, la FIAT, qui peut maintenant compter sur le soutien des cadres, relance son plan de renouvellement et les licenciements. C'est la première grande défaite du mouvement ouvrier italien et des syndicats.

Les origines de la représentation collective syndicale des cadres se retrouvent dans les grandes entreprises des années Soixante comme Montedison et Eni. En 1973 ces organisations forment Federmanager et dans la même période se développe aussi le Syndicat National des Fonctionnaires des Entreprises Industrielles qui s'ajoute aux Confédération syndicales nationales traditionnelles (CGIL ; CISL et UIL). A la fin des années Soixante, deux regroupements sont présents dans le panorama italien: Confederquadri (née officiellement en 1977) qui a un rôle syndical et qui s'appelle aujourd'hui la Confédération Unitaire des Cadres (C.U.Q.), et Unionquadri qui se présente comme une association avec de finalités plus professionnelles. Les différences entre les deux groupements ne favorisent guère l'unification de la catégorie, au contraire elles contribuent à reproduire une fragmentation qui fait le jeu des employeurs d'une part, qui s'opposent à la création d'un nouvel sujet collectif avec le quel négocier les conditions d'emploi, et des Confédérations syndicales traditionnelles (CIGL, CISL UIL) de l'autre (Accornero, 1994). Après la « marcia dei 40.000 », les trois Confédérations syndicales traditionnelles ouvrent, en leur sein des sections spécifiques pour cette catégorie, mais elles n'ont jamais réussi à gagner en importance et demeurent tout à fait marginales dans le panorama italien. Dans les dernières années, les associations des cadres et le CIDA se sont rapprochés et ils cherchent un accord tel que les cadres puissent entrer dans la Confédération des Dirigeants.

La présence des dirigeants et cadres dans le contexte professionnel italien

La différence dans la construction historique des deux groupes sociaux – les dirigeants et les cadres – se voit aussi dans la nomenclature utilisée par l'ISTAT, l'institut national de la statistique italienne : tandis que la catégorie des dirigeants a toujours existé dans la classification des professions, celle des cadres a été introduite assez récemment.

Bien que la catégorie des dirigeants existe depuis assez longtemps, elle n'est pas présente dans les statistiques de manière régulière et autonome, en outre les dirigeants bénéficient d'une interprétation très restrictive de leur statut. Dans les enquêtes de l'ISTAT sur la population active, la catégorie des dirigeants se trouve souvent mêlée à celle des employés, sans aucune distinction par rapport aux fonctions exercées, aux types de formation ou bien aux niveaux de qualification, alors qu'en France, comme le rappellent Oberti (2002) et Ricciardi (2004) cet « ensemble flou » se trouve soigneusement fragmenté, étalé sur trois niveaux bien séparés les uns des autres (cadres et professions intellectuelles supérieures,

professions intermédiaires, employés). Cela signifie qu'en Italie on ne peut pas estimer les poids des dirigeants sur l'ensemble de la population active italienne jusqu'à très récemment (1993), sauf lorsqu'on descend à un niveau de détail de données très précis et que l'on repère la classification détaillée par secteur et rôle dans la profession.

Tab. 7 Composition des actifs par catégorie professionnelle et d'âge

	1965		1975		1985		1992	
	M+F	F	M+F	F	M+F	F	M+F	F
Entrepreneurs et professions libérales	1,3	0,3	1,34	0,3	3,33	1,4	4,5	2,5
Artisans	23,4	16,5	20,0	13,9	20,7	14,6	19,8	14,2
Membre des coopératives	11,2	23,8	6,8	15,5	5,3	10,7	4,0	7,2
Dirigeants et employés	14,1	18,1	20,3	26,6	29,7	37,8	33,9	43,9
Ouvriers et assimilés	50,0	41,2	51,6	43,6	41,0	35,5	37,8	32,2
Total	100,	100,	100,	100,	100,	100,	100,	100,
	0	0	0	0	0	0	0	0

Source : Istat : Enquête sur la population, annuelle.

Ce critère de classification de l'ISTAT donne clairement la priorité au clivage entre emploi indépendant et salarié qui a toujours caractérisé le tissu productif italien.

Si l'on considère les classifications ISTAT qui visent à reconstruire la stratification sociale italienne d'un point de vue plus sociologique que statistique, les dirigeants se trouvent regroupés avec les employeurs et les professions libérales. Par conséquent, les dirigeants n'arrivent pas à constituer un groupe social autonome.

A partir du milieu des années 1980, l'ISTAT classe les cadres et les dirigeants ensemble (en 1993 il étaient 5,3% des employés et en 2006 5,7%). Les données plus récentes (2006) fournissent une idée plus précise de la situation par rapport aux catégories socio-professionnelles¹.

¹ La différence entre le marché du travail dans le Nord et le Sud du Pays est très forte, tant que les experts se réfèrent à deux marchés différents (Reyneri, 2006).

Tab. 8 Les actifs par catégorie professionnelle, âge et macro-région (2006)

	Nord-Ouest		Nord-Est		Centre		Sud		Italie	
			Tota		Tota		Tota		Tota	
	Total	F	1	F	1	F	1	F	1	F
Entrepreneurs	1,8	0,8	1,9	0,9	1,6	0,7	1,5	0,9	1,7	0,8
Professions libérales	5,3	3,6	4,3	2,8	5,7	4,2	4,4	3,4	4,9	3,5
Artisans	14,9	9,2	16,4	9,5	15,3	10,1	17,4	12,5	16,0	10,3
Collaborateurs des										
coopératives	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2
Coopérateurs	1,8	2,7	2,2	3,6	1,8	2,7	1,7	2,5	1,9	2,8
Co.co.co	1,8	2,5	1,6	2,0	2,4	3,5	1,1	1,9	1,7	2,5
Prestataires de services	0,4	0,6	0,3	0,4	0,5	0,7	0,3	0,5	0,4	0,6
Dirigeants	2,1	1,1	1,8	1,0	2,5	1,6	1,8	1,6	2,0	1,3
Cadres	5,0	4,5	4,9	4,5	6,6	6,4	5,2	6,5	5,3	5,4
Employés	31,3	44,4	28,6	41,1	29,7	40,1	29,3	41,6	29,8	42,1
Ouvriers	34,4	29,2	36,4	32,6	32,5	28,5	36,3	27,6	35,0	29,4
Apprentis	1,1	1,1	1,4	1,4	1,1	1,1	0,8	0,8	1,1	1,1
Travailleurs à domicile	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1
	100,	100,	100,	100,	100,	100,	100,	100,	100,	100,
Total	0									

Source: Istat, 2006

Les dirigeants en 2006 représentent 2% des actifs italiens et les cadres représentent 5,4%, avec des petites différences entre les régions italiennes. Le centre du pays présente des chiffres plus élevés à cause de la capitale Rome. Sinon, les profils professionnels les plus élevés se concentrent dans le Nord-Ouest. On verra que la Lombardie, et la ville de Milan en particulier, ont une présence plus élevée de ces profils par rapport au reste du pays. Le pourcentage de travailleurs indépendants reste en Italie très important (20.7%) et constitue une large partie de ce qu'on appelle les « ceti medi », les couches moyennes (Le Galès et Oberti, 1993).

Le recensement, qui utilise un classement des professions de la population active différent de l'enquête précédente, nous aide à reconstituer la dynamique temporelle du développement de la catégorie des dirigeants. En 1971 les dirigeants représentaient 1,9% des résidents actifs, 1%¹, en 1981 et en 1991 les dirigeants représentaient encore 1,9% de cette population. Donc, la catégorie des dirigeants *strictu sensu* est restée presque stable en ce qui concerne sa diffusion dans la population, bien que le nombre des dirigeants se soit accru en

¹ La classification est ici différente, car il ya la catégorie « carrières dirigeante » qui comprends aussi quelques dirigeants. Cette catégorie représente le 5% de la population résidente.

chiffres absolus. Etre dirigeant reste en Italie un statut réservé à une partie très étroite et sélectionnée de la population. Du point de vue des différences de genre, les femmes dirigeantes sont en pourcentage moitié moins nombreuses que les hommes, malgré une progression constante dans les différents recensements.

Le recensement effectué fin 2001 utilise une autre classification de professions, moins rigide : les « employés dirigeants des structures complexes », une nouvelle catégorie, représentent le 13,2% de l'emploi total (dans cette catégorie on peut trouver les dirigeants et les cadres, mais aussi les entrepreneurs). Finalement, la classification internationale ISCO (Classification internationale type des professions), qui harmonise les données européennes et permet une comparaison européenne, relève qu'en Italie, en 2002, les cadres et les dirigeants et professions libérales représentaient 12,6% de la population active¹.

Tab. 9 Nombre et pourcentage des cadres supérieurs en Europe 2002

Pays	Employés Total	Managers & Profess.(ISCO 1 & 2)	%
Belgium	3427	878	25,6
Denmark	2497	468	18,7

¹ La classification fait correspondre les catégories 1 and 2 aux *professionals* et aux *legislators et managers*.

Germany	32252	5111	15,8
Greece	2377	417	17,5
Spain	13095	2012	15,4
France	21312	3391	15,9
Italy	15785	1987	12,6
Netherlands	7220	1801	24,9
Austria	3232	491	15,2
Portugal	3733	364	9,8
Finland	2097	493	23,5
Sweden	3883	849	21,9
U.K.	24978	6523	26,1
Total Eu Countries (Eu 15)	137501	25214	18,3

Source: EUROCADRES 2003 - figures EUROSTAT : Labour force survey 2002

Malgré l'hétérogénéité des données, un fait apparaît avec force dans le contexte italien : les dirigeants, et les cadres supérieurs en général constituent un groupe professionnel très étroit, surtout par rapport aux autres pays européens, faute d'un système productif qui n'est pas encore assez développé par rapport aux services aux entreprises, secteur où les dirigeants et les cadres sont bien présents. En Italie le tissu productif repose encore avant tout sur les petites entreprises familiales, où ces catégories ont de la peine à être reconnus et à se développer (Reyneri, 2006). La Lombardie, et la ville de Milan, sont l'avant-garde d'un processus de développement et de diffusion de ces profils, surtout en ce qui concerne la diffusion dans le secteur privé du marché de l'emploi.

Les salaires des cadres et dirigeants en Italie

Comparer les études et les statistiques sur les salaires des cadres et dirigeants n'est pas évident, différentes études et différentes sources donnent des chiffres partiellement différentes ; ici on fera référence à deux sources : OD&M Consulting cité par le quotidien « Il sole 24 ore » (le plus important quotidien économique italien) (2007), et l'enquête APEC « Les salaires des cadres en Europe » (2007).

L'enquête sur les salaires en Italie conduite par la société OD&M Consulting en 2006 estime que le salaire brut des dirigeants est de 99.447 euro, des cadres 49.996 euro, des employés 26.383 euro, des ouvriers 21.607 euro. L'enquête souligne aussi que 2006 est une année de retournement positif pour les salaires, car il y a une augmentation, pour la première fois depuis six ans,.

Tab. 10 Salaire annuel des dirigeants et cadres en Italie par an

	2001	2006	Evolution nette de l'inflation 2001-2006	Evolution nette de l'inflation 2001-2006
	€	€		
Dirigeants	81.346	99.447	10.3	3.9
Cadres	40.885	49.996	10.3	2.3
Employés	24.220	26.383	-3.1	2.5
Ouvriers	18.690	21.607	3.6	1.8

Source : OD&M Consulting

La progression des salaires des dirigeants et des cadres dans les six dernières années montre une croissance du +22,3% comparée aux simples employés, pour les cadres la croissance est de +8,9%. Il y a une différence significative entre les salaires des dirigeants et cadres hommes, et les salaires des dirigeants et cadres femmes ; les dirigeants gagnent en moyenne 8.000 euros de moins que leurs collègues et les cadres femmes 3,6% moins.

A côté des différences de genre, il faut considérer aussi les différences territoriales ; en fait la dynamique des salaires n'est pas égale dans toutes les régions italiennes. Dans le Nord-Ouest du pays les salaires moyens sont plus élevés que dans les autres régions pour toutes les catégories professionnelles (la ville de Milan a les salaires les plus élevés).

Tab. 11 Salaire des dirigeants par Région géographique (2006)

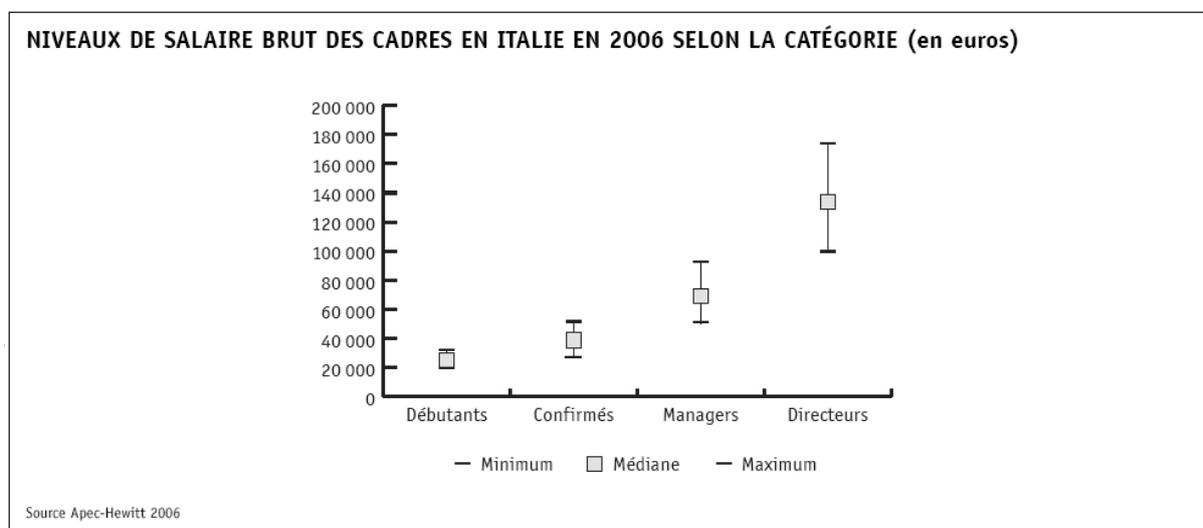
<i>Macro-Region</i>	€
Nord-est	96.778
Nord-ouest	101.612

Centre	98.096
Sud	91.886
Moyenne Générale des Dirigeants	99.447

Source:OdMG

Egalement, la progression des salaires dans les six dernières années est plus élevée dans le Nord-Ouest du pays sauf pour les dirigeants. Pour cette catégorie la progression a lieu essentiellement dans le Sud, mais ils partaient d'une base salariale sensiblement plus basse (e. g. dans le Nord-Ouest le salaire des dirigeants a augmenté de 6,1% dans les six dernières années, et celui des cadres de 6%, tandis que dans le nord-est le pourcentage est respectivement de 5,3% e 10,4%; dans le centre 4,1% et de 8,4%, dans le sud 15,8% et 8,6%).

Parmi les salaires des dirigeants et des cadres il y a une assez grande dispersion, selon la position dans la catégorie. L'enquête Apec nous donne quelques informations sur cette dispersion et elle permet une comparaison internationale. L'enquête distingue entre Cadres Débutants, Confirmés, Manager et Directeurs¹.



maîtrise technique du sujet considéré mais exclut la responsabilité managériale directe ; Débutants : cadres comptant moins de 4 ans d'expérience professionnelle. Il s'agit typiquement de jeunes cadres de 26 ans et moins.

un Directeur. En outre, les niveaux de salaire entre ces trois catégories sont relativement cloisonnés. Au contraire, si l'augmentation du niveau d'expérience permet au salaire médian d'un cadre Débutant d'augmenter en moyenne de 53%, la progression salariale dans les premières années de vie professionnelle semble assez harmonieuse (Apec, 2006 : 19)

Après avoir vu quelques éléments d'histoire et avoir donné une description socio-statistique des profils des cadres et dirigeants dans le contexte national italien, on peut voir maintenant qui sont ces profils à travers la littérature scientifique.

Qui sont les dirigeants et les cadres en Italie? Forment-ils l'élite dirigeante du Pays ?

Comme le relève Ricciardi (2004) les études sur les cadres et les dirigeants italiens sont peu nombreuses et se concentrent sur une période limitée : les années 1970-80. Plus récemment, il y a eu quelques études sur l'élite Italienne en général, qui naturellement ne comprend pas exclusivement les dirigeants.

Comme le rappelle Ricciardi, les recherches sur les cadres ont été encouragées par la revue de théorie et sociologie des organisations *Studi organizzativi*, consacrée aux problématiques de gestion des entreprises. Les premières recherches sur les *dirigeants* de l'industrie italienne se font autour des initiatives prônées par le CRIS (*Centro di ricerca Industriali e Sociali*) de Turin, en dehors de l'université. On va d'abord analyser les recherches sur les cadres, et on verra après les recherches sur les dirigeants. Finalement on abordera deux enquêtes récentes sur les élites.

Les recherches sur les cadres peuvent être regroupées en deux catégories. 1) les recherches politico-syndicales qui visent à comprendre les attitudes politiques des cadres, à comprendre où ils se positionnent par rapport aux syndicats, et s'ils forment une classe sociale autonome par rapport à la catégorie générale des employés « simples »; 2) les recherches du management de l'entreprise qui visent à comprendre la satisfaction et la fidélisation à l'entreprise et la gestion des cadres de la part des entreprises. Dans les deux cas, les enquêtes focalisent leur attention sur la typologie des cadres, les conditions de l'emploi et non sur les styles de vie et de consommation des cadres.

Toutes les enquêtes aboutissent à la même conclusion par rapport à la question « qui sont les cadres » : les cadres sont une catégorie hétérogène et fragmentée. Il est extrêmement difficile d'apporter des conclusions générales sur cette population. Certaines tendances peuvent malgré tout être esquissées: les cadres pensent toujours en termes de carrières

individuelles (Bonazzi, 1982). Une conscience de groupe émerge rarement dans leurs discours, et quand cela arrive, cela se traduit par des revendications individuelles et non pas collectives. A titre d'exemple, les enquêtes révèlent une adhésion aux associations professionnelles et non aux associations syndicales traditionnelles. Les cadres peuvent être représentés comme un groupe, mais pas comme un *groupe statutaire* (à la Weber) avec un ensemble des valeurs et de conditions de vie partagées (Bianco, Luciano, 1982). Par rapport aux conditions d'emploi, presque toutes les recherches montrent que les cadres, par rapport aux employés « simples », expriment une intention de privilégier un travail intéressant. En terme d'autonomie, ils sont plus intéressés par la formation à l'intérieur de l'entreprise. Ils donnent une grande importance à des valeurs telles que la responsabilité, le professionnalisme, la méritocratie. Par contre ils semblent moins intéressés par l'argent, mais ce dernier aspect est assez contradictoire, car le salaire est mentionné aussi comme l'une des revendications des cadres en s'opposant à l'égalitarisme des salaires des employés, comprimé vers le bas (Giannini, 1984). La rétribution, selon les cadres, devrait être plus liée à l'autonomie, le professionnalisme et la responsabilité et moins aux mécanismes automatiques tels que l'ancienneté.

Du point de vue du management, les enquêtes montrent que les entreprises fondent leurs stratégies de gestion exactement sur les mêmes valeurs exprimées par les cadres. Ainsi, elles adoptent des stratégies de fragmentation et d'individualisation de la négociation, en s'appuyant sur les concepts de professionnalisme et de méritocratie ; cela se traduit par une différenciation de rétribution et des conditions assez importante parmi les cadres.

Les recherches sur les dirigeants reposent sur trois axes principaux¹ : 1) les conditions de travail et en particulier l'analyse du pouvoir et le degré de responsabilité par rapport aux subordonnés; 2) la dimension de conscience de classe ou de groupe statutaire ; 3) la dimension socio-politique. Le premier axe est représenté par les enquêtes de Derossi et Talamo qui se fondent sur un corpus de 663 entretiens réalisés auprès de dirigeants de 50 entreprises parmi les plus importantes de l'époque, tous secteurs confondus. Si d'un côté, c'est la thèse de la perte progressive de pouvoir de la part des propriétaires qui est discutée (Derossi, 1978), de l'autre côté le regard est porté sur les rapports entre dirigeants et salariés, dans une perspective valorisant les logiques propres à la sphère des relations industrielles (Talamo, 1979). F. Derossi examine les comportements des dirigeants à partir du degré de centralisation/décentralisation des responsabilités de décision, en essayant de mesurer la différence de pouvoir exercé selon la stratification des rôles et des fonctions. L'auteur montre

¹ Les études sur les modèles de management et gestion des ressources humaines ne sont pas considérées ici.

comment, durant les années soixante-dix, le contrôle des entreprises italiennes n'a pas été transféré aux managers, alors que ces derniers ont vu leur autorité sur les salariés s'affaiblir. Pour résoudre cette « crise du dirigeant », F. Derossi (1978) explore l'idée du professionnalisme : les dirigeants doivent se spécialiser davantage et fonder leur pouvoir sur les capacités professionnelles et non sur l'autorité.

L'étude de M. Talamo, adoptant la perspective du conflit industriel, met l'accent sur la représentation que les managers se font de leurs propres responsabilités sociopolitiques en tant que « décideurs ». Ce qu'il en ressort, c'est un tableau caractérisé par des orientations relevant d'une conception des rapports de production paternaliste (Ricciardi, 2004 Rovati, 1991).

Le deuxième axe est représenté par l'enquête de Martinelli, Chiesi, Dalla Chiesa « I grandi imprenditori italiani » (1981) menée au début des années quatre-vingt, qui a comme objet les modes de représentation subjective des hauts dirigeants (*CEO*). À travers une méthodologie historico-comparative modulée autour d'une série de biographies et caractérisée par un questionnaire envoyé par courrier, c'est le *top management* des 563 principales entreprises italiennes qui a été interrogé. Il est intéressant de noter que le titre de ce bouquin se réfère plutôt aux grands entrepreneurs et non pas aux managers. Cela symbolise la priorité accordée à la figure de l'entrepreneur sur le manager dans la culture italienne, on reviendra sur ce point dans les conclusions. Les questions examinées concernent la cohésion sociale du groupe d'appartenance, les parcours de carrière, la perception du rôle socioprofessionnel, le jugement de certaines problématiques concernant la politique économique.

Le troisième axe de recherche est représenté par les enquêtes menées par le groupe de l'Université Catholique de Milan Vincenzo Cesareo, Laura Bovone et Giancarlo Rovati (1979 ; 1983). A travers un échantillon de 50 dirigeants du niveau moyen, tous secteurs confondus, opérant dans la Province de Milan, ils montrent que les dirigeants sont un groupe assez hétérogène par rapport au degré d'autonomie, de pouvoir et de salaire (1979). Néanmoins, ils partagent un très fort sens du devoir et un très fort attachement au travail. Concrètement cela se traduit par le fait que 60% des dirigeants interviewés déclare travailler plus de dix heures par jour et que la motivation au travail n'est sans doute pas seulement le salaire – qui est estimé être trop bas par rapport à l'effort consenti –. Comme les cadres, les dirigeants partagent les valeurs de méritocratie, autonomie et responsabilité. Le fort attachement au travail ne se traduit quand même pas dans l'image de « l'homme de l'organisation » que Whyte décrivait (1956) : porteur d'un ensemble cohérent de valeurs qui donne priorité à l'emploi sur la famille, toutes les sphères du privé étant subordonnées au

travail¹. La famille est considérée au contraire comme la première dimension en terme d'importance, le lieu de tranquillité par opposition au stress du travail. La recherche (1979) souligne une séparation très nette entre le lieu de travail et le lieu de la famille, les dirigeants semblent adopter une tactique de scission entre emploi et famille pour défendre l'espace familial et les relations primaires. Cela se traduit par le fait que les dirigeants ne fréquentent pas, hors du bureau, leurs collègues, ne parlent pas de travail et tendent à ne pas être contactés pendant le weekend ou les vacances.

Du point de vue de la participation politique et sociale, ces recherches confirment que les dirigeants ne sont pas très engagés, seuls 32% participent à une association, et ils partagent un sentiment de désillusion envers la politique et les politiciens. Par contre, les dirigeants sont convaincus qu'une participation plus forte de leur catégorie ferait du bien au pays. Il est bon de rappeler que ces résultats se réfèrent aux années 1970. Depuis cette époque beaucoup de choses ont pu changer. Notre enquête apporte clairement des éléments sur cette transformation. Par rapport à la stratégie consistant à compartimenter famille et emploi, par exemple, une recherche menée par le réseau GIDP (2007), et confirmée par la *Federmanager*, sur les dirigeants DRH affirme que le 51% des managers restent au bureau entre 9 et 10 heures par jour et 44,4% entre 10 et 12 heures. En plus, ces managers sont toujours potentiellement en contact avec leur entreprise pendant les fins de semaine et les vacances, avec des conséquences importantes sur la vie familiale (ruptures ou crises) et sociale. Ainsi, la scission semble un modèle dépassée ou, pour le moins remis en cause.

A partir de questions de recherche assez proche G. Rovati (1991) a effectué une grande enquête empirique (434 cadres interrogés par questionnaire, et confrontés à un échantillon de « population universelle » constitué par 2430 personnes). Elle tente d'identifier les valeurs, les cultures et les attentes des dirigeants notamment pendant les années 1980 (Rovati, 1991). En opposition partielle à l'enquête précédente, il en résulte une forte homogénéité culturelle pour la plupart de ces dirigeants. Cette homogénéité favorise la cohésion sociale, le pouvoir de négociation et l'influence culturelle sur la société. Cela bien que la participation politique et syndicale enregistrée par l'enquête soit assez faible. D'après l'auteur, cette homogénéisation des dirigeants italiens relève aussi de l'impact de certains phénomènes propres à la période prise en considération. Il s'agit, par exemple, de la montée des couches moyennes ou de l'expansion du taux de scolarisation.

Une piste de recherche plus spécifique sur les dirigeants, comme le rappelle encore Ricciardi (2004), aborde la « parabole » de la grande entreprise publique italienne et essaye de

¹ Alessandro Pizzorno (Accumulation, loisirs et rapports de classe in *Esprit*, XVII 1959, 1010-1013).

rendre compte du profil, du rôle et des attitudes des managers publics. L'enquête de Laura Pennacchi (1990) relève que le degré d'insatisfaction professionnelle parmi ces dirigeants est assez élevé par rapport aux autres dirigeants, dont les réponses concernant la perception d'eux-mêmes font paraître une forte continuité entre les dirigeants et les employés. La bureaucratisation du travail gestionnaire à l'intérieur des grandes organisations comme les entreprises d'Etat a eu, selon l'auteur, pour effet de dénaturer les fondements d'une profession dont les compétences et les usages demeurent au cœur des valeurs légitimantes sa propre identité.

Durant les dernières années les enquêtes spécifiques sur les dirigeants et les cadres ont presque disparu du panorama Italien, elles ont laissé la place à quelques enquêtes, très peu nombreuses, sur l'élite dirigeante. Deux enquêtes récentes apportent des éléments qui méritent d'être résumés ici, celle de Carlo Carboni « Elite e classi dirigenti in Italia » (2006) et le rapport LUISS « Generare Classe Dirigente. Un percorso da costruire » (2007). L'enquête de Carboni définit la classe dirigeante Italienne à travers les 5.500 personnes nommées dans le Rapport « Who is who ». Il en ressort une vision peu rassurante ; l'élite dirigeante serait formée par une gérontocratie des hommes (les femmes sont presque absentes) qui a comme but sa propre reproduction, qui est recrutée surtout parmi les professions culturelles, juridiques, politiques, et du spectacle et toujours moins dans les secteurs économiques et financiers. Les membres de cette élite habiteraient surtout dans le Centre-Nord Ouest du Pays et ils concentrent sur eux-mêmes plusieurs rôles économiques et institutionnels. Cela se traduit par le fait qu'environ le 83% des Conseils d' Administrations des entreprises cotées en Bourse ont, au moins, un membre d'un conseil d'administration en commun et le 44% au moins deux conseillers. L'italienne est constituée par un réseau très dense, une sorte de club où l'appartenance est très importante. L'accès à ce réseau se réalise à travers la cooptation et les critères pour la cooptation ne sont pas le mérite ou la professionnalisme, mais la loyauté.

La gérontocratie de la classe dirigeante italienne est confirmé aussi par la deuxième étude, les managers âgés de moins de 40 ans qui ne représentent que 5%. Le rapport Luiss souligne néanmoins que les lieux de formation de la classe dirigeante sont en train de changer, ce sont moins les partis politiques, le syndicat, Confindustria et Confcommercio, ou la Banque d'Italie (qui ont été le vivier de la vieille classe dirigeante italienne, il suffit de penser à des personnalités comme Ciampi, Dini, Trentin...), mais ce sont de plus en plus les grandes entreprises qui agissent en compétition internationale (on peut penser à des personnalités comme Profumo, Marchionne...).

Bien que les deux enquêtes utilisent des méthodologies différentes, elles soulignent des aspects communs : le gérontocratie de la classe dirigeante italienne, son degré élevé de fermeture (en ce qui concerne les réseaux), et la relative absence de méritocratie pour entrer dans cette élite au bénéfice d'une loyauté et d'une appartenance au groupe. Bien que ces enquêtes soient centrées sur l'élite et donc sur un groupe très étroit de hauts dirigeants, les mécanismes de recrutement et les caractéristiques de gérontocratie et de fermeture des réseaux peuvent bien être élargies à l'ensemble des dirigeants (tous secteurs confondus).

En conclusion de cette partie il est intéressant de remarquer quelques éléments :

1) il y a dans le contexte Italien un intérêt majeur dans la recherche et dans les catégories sociales pour les entrepreneurs aux dépens des managers. La figure de l'entrepreneur maintient dans l'imaginaire collectif un attrait et un prestige bien plus élevé que celui du manager/dirigeant. Ainsi, l'interprétation Schumpetérienne du manager comme innovateur et promoteur de nouvelles combinaisons de facteurs est la plus mise en valeur par les dirigeants ; une large partie d'entre eux se décrivent en termes d'entrepreneurs et s'identifient avec l'entreprise. Le contexte productif Italien joue évidemment un rôle important dans la construction sociale de cette image. L'Italie est un pays où traditionnellement l'une des aspirations les plus partagées parmi la population active est de créer sa propre entreprise. La figure de l'entrepreneur (grand ou petit) reste au cœur de l'économie italienne, ce sont eux plus que les dirigeants ou les managers qui sont considérés, dans l'imaginaire collectif, comme les moteurs du changement italien.

2) Les études scientifiques spécifiques sur les dirigeants et les cadres en Italie sont moins nombreuses que les études sur les entrepreneurs, en partie aussi pour les raisons qu'on vient d'expliquer ; celles qui existent se concentrent dans la période des années 70-80 et elles se posent surtout dans la tradition de la sociologie des professions (visant à analyser les conditions de travail). Les études sur les styles de vie et de consommation sont presque absentes. Il y a plutôt des études sur le rôle de l'élite dirigeante italienne dans le développement du pays. L'élite dans ces études est identifiée aux grands entrepreneurs et aux grands managers, aux politiciens et à quelques intellectuels. Comme toujours, l'intérêt pour les styles de vie ou pour la position de ces groupes dans l'espace urbain et les transformations que ces groupes apportent dans les mêmes espaces est totalement absents. La seule exception est représentée par le travail majeur de référence de Nicola Negri e Arnaldo Bagnasco (1994) qui concerne surtout les couches moyennes. Il reste donc encore à explorer non seulement la

définition des cadres et des dirigeants à présent, mais surtout quelles sont les stratégies privées et collectives qu'ils mettent en place face aux changements.

Par conséquent, notre enquête exploratoire, a aussi pour objet de contribuer en partie à combler un vide majeur de la recherche italienne.

2. ASPECTS MÉTHODOLOGIQUES SUR MILAN ET SA BANLIEUE

Milan : les raisons d'un choix

Milan avec 1.300.000 habitants est le principal centre économique et financier du pays et l'un des plus importants en Europe ; il se situe au centre d'une Région et d'une Province métropolitaines très densément peuplées¹ et exploitées du point de vue économique. Milan est la ville italienne qui représente le mieux les changements démographiques et économiques typiques du passage d'une société fordiste, centrée sur le secteur manufacturier, à une société post fordiste, centrée sur l'économie des services et sur l'ouverture aux marchés internationaux, compte tenu du fait que le secteur manufacturier n'a pas disparu dans la Province et dans l'aire métropolitaine et qu'il maintient un rôle important dans l'économie locale.

De ce point de vue, Milan représente un nœud important du réseau économique international. La classification Standards & Poor's (2006) sur les dix premiers centres économiques au monde positionne Milan à la 9^{ème} place, et la classification Cushman & Wakefield Healey & Baker (2006) la place à la 12^{ème} en attractivité économique.

Les principaux indicateurs du marché de travail témoignent d'une économie locale très dynamique comparée à l'économie nationale.

Tab. 2.1 Indicateurs du marché de travail pour la Province de Milan 2003

	Province of Milan			Lombardy			Italy		
	Males	Females	Total	Males	Females	Total	Males	Females	Total
Activity rate of population aged 15-64	76.7	57.3	67.1	77.2	55.5	66.5	74.8	48.6	61.7
Unemployment rate (overall)	3.7	5.7	4.5	2.5	5.2	3.6	6.8	11.6	8.7
- for population aged 15-64	3.8	5.7	4.6	2.5	5.2	3.6	6.9	11.7	8.8
- for population aged 15-24	13.9	16.2	14.9	9.4	12.8	10.9	24.2	30.9	27.1

¹ La province de Milan compte 3.775.765 résidents et une densité de 1.904 résidents pour km carré ; la Région compte 8.350.590 résidents.

Source : *Provincia di Milano, 2007*

La Province de Milan est la plus riche d'Italie en ce qui concerne le *revenu* individuel avec 30,468 EUR, comparé à la moyenne régionale de 27,371 EUR et à la moyenne nationale de 20,232 EUR (données 2003 :rapport OCDE). Les salaires suivent la même tendance : dans la Province de Milan les salaires sont systématiquement plus élevés que dans le reste du Pays du 17%, tous secteurs confondus (données INAIL : National Institute for Insurance Against Occupational Accidents), et ces différences se confirment avec les années.

Tab. 2.2 Salaires dans la Province de Milan, la région Lombardie et l'Italie 1995-2002

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Milan	15,128	15,640	16,375	16,784	16,831	17,130	16,962	17,751
Lombardy	14,018	14,500	15,085	15,535	15,660	15,906	15,830	16,642
Italy	12,895	13,367	13,857	14,469	14,461	14,700	14,594	15,183
Milan (Italy = 100)	117,3	117,0	118,2	116,0	116,4	116,5	116,2	116,9
Lombardy (Italy = 100)	108,7	108,5	108,9	107,4	108,3	108,2	108,5	109,6

Note: Data relating to proprietors, family members and partners of handicraft enterprises, to apprentices and to members of cooperatives of fishermen and porters are not comprised.

Source: INAIL (*National Institute for Insurance against Occupational Accidents*).

Deux autres éléments font de Milan un cas très intéressant pour cette enquête: 1) la présence et la demande, toujours plus forte, des professions très qualifiées ; 2) la présence, toujours plus forte, dans la Province de Milan des sièges des entreprises multinationales.

1) Les données relatives aux années 2001-2003 montrent que l'ensemble des managers, professions intellectuelles et techniques représentent dans la Province de Milan la majorité relative des salariés (35.4% des salariés contre 27.7% en Italie), dépassant les positions intermédiaires d'exécution et de vente (31,6%). En considérant le poids des professions, on découvre que dans la province de Milan le poids des professions intellectuelles dépasse le poids des professions non qualifiées (OCDE, 2006).

Tab. 12 Evolution de la structure occupationnelle en Italie et dans la Province de Milan (*sur le total des employés salariés*)

	2001		2002		2003	
	Milan	Italy	Milan	Italy	Milan	Italy
Managers and directors	2.0	1.2	2.5	1.3	2.2	1.3

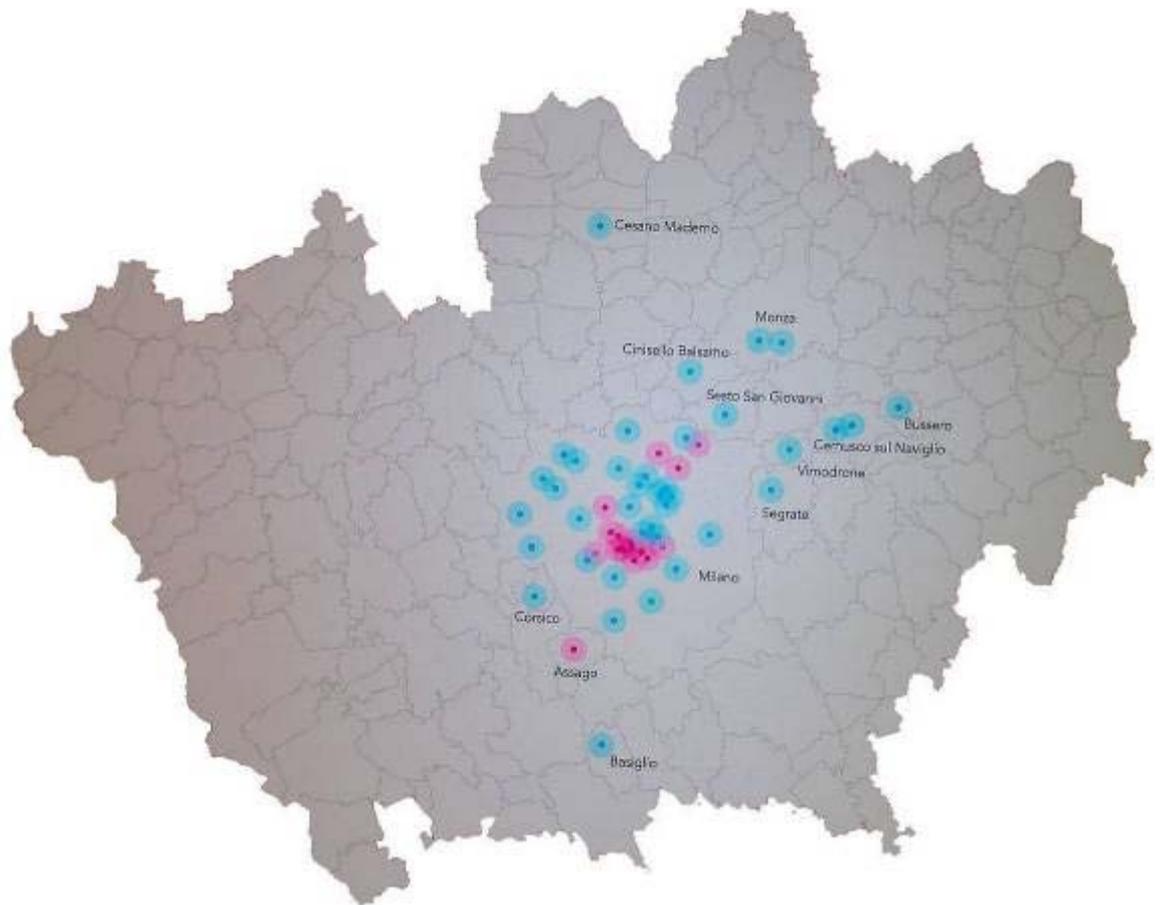
Intellectual and scientific professions	5.9	4.4	6.4	4.3	7.1	5.7
Technical professions	27.5	19.2	26.9	19.2	26.1	20.7
Administrative professions	18.2	11.9	18.0	11.4	19.0	11.6
Sales, personal services	12.5	14.2	13.0	14.4	12.6	14.7
Skilled workers	13.7	23.5	14.2	23.2	15.2	22.2
Specialized production workers	12.2	16.2	12.0	16.4	12.2	15.3
Unskilled workers	8.0	9.3	7.1	9.7	5.7	8.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : Provincia di Milano, 2007

En outre, la demande de la part des entreprises pour professions de R&D (managers et techniciens, ingénieurs électroniques, en chimie, physique) dans la période 2002-2004 s'est accrue de +22.3%, et la demande des professions liées au développement des réseaux (managers et techniciens dans les secteurs de l'administration, finance) de 34.0%.

La concentration des professions intellectuelles et à qualification très élevée se traduit dans le fait que le niveau d'étude des résidents de la Province de Milan est plus élevé que la moyenne nationale, même s'il reste inférieur à la moyenne européenne. Presque 70% de la population âgée de plus de six ans a terminé l'école obligatoire de premier cycle dans la Province de Milan, (66.5% de la Lombardie et 63.5% en Italie) ; 39.8% a terminé l'école secondaire (34.7% en Lombardie et 33.4% en l'Italie), et 10.1% des résidents a une maîtrise, (7.9% en Lombardie et 7.5% en l'Italie). La présence des sièges des entreprises multinationales et des entreprises internationales confirme que Milan se situe dans un important réseau économique. La carte montre que 59 des 150 plus grandes entreprises transnationales au monde ont choisi Milan et sa Province comme leur siège. Dans la Province, c'est surtout le territoire du Nord Est (Vimercatese et Brianza) qui est choisi.

Carte 1: Headquarters de multinationales ou entreprises transnationales



Source: Provincia di Milano 2007

Point rouge= siège lié à la finance

Point Bleu = non lié à la finance

Quelles conséquences sociales?

L'une des hypothèses les plus discutées sur les processus de changement dans les villes occidentales affirme que le système des inégalités modernes se caractérise par une polarisation sociale croissante (Sassen, 1991). Plusieurs études ont déjà montré que cette polarisation est plutôt une conséquence possible dans certains contextes (par exemple les Etats-Unis), mais, pour l'instant, elle n'est pas applicable comme telle à l'analyse du changement dans les villes de Paris ou Londres (Préteceille, 2006 ; Hamnett, 2003). On peut se demander, alors si on assiste à une polarisation sociale dans la ville de Milan.

Un premier indicateur du degré des inégalité dans la ville est l'indice de Gini : il en résulte que Milan a une valeur moins élevée que la moyenne nationale, et surtout que l'indice n'augmente pas sensiblement dans les dernières années. Ainsi, on peut affirmer que la polarisation sociale ne semble pas augmenter. Les recherches *ad hoc* sur la ville de Milan, utilisant des données originales, confirment que la thèse de la polarisation n'est pas validée (Mingione, Benassi, 2007 ; Cousin, 2007). Les résultats vont plutôt dans le sens de confirmer la présence d'un éventail assez large de positions sociales; ce qui ne signifie pas l'absence de quelques segments de population à fort risque de marginalisation, concentrés dans le secteur des services à basse rémunération, comme les immigrés étrangers.

Comme E.Préteceille l'a montré pour Paris, le concept d'*embourgeoisement* est plus approprié pour comprendre les transformations qui ont affecté aussi la ville de Milan¹. Dans les dernières décennies, en effet, dans la ville de Milan on a assisté à une expulsion assez importante d'une population à bas revenu composée surtout par des familles avec enfants et de jeunes couples, et à une augmentation récente d'une population à revenu élevé, composée, en large partie, par des personnes vivant seules². Les causes de cette expulsion sont variées. Parmi les plus importantes il y a sans doute l'augmentation des prix des logements et l'augmentation du coût de la vie général (sur ces indicateurs, en 2004 Milan se situait à la première place parmi les grandes villes, avant Paris et Rome [OCDE, 2006]).

Une enquête initiée par la Province et la Chambre de Commerce de Milan et réalisée par une équipe du Polytechnique coordonnée par Alessandro Balducci identifie cinq cercles qui décrivent la nouvelle composition de la ville et qui correspondent à autant de groupes sociaux : 1) la néo-bourgeoisie des flux, c'est-à-dire les managers qui sont intégrés dans des réseaux transnationaux et qui gèrent les flux d'information et des capitaux. Ce groupe social

¹ Embourgeoisement relatif par rapport à Paris.

² La catégorie des personnes vivant seules dans le cas de Milan devient toujours plus polarisée: elle comprend en effet deux populations bien différentes. D'une part les personnes âgés de plus que 65 ans, souvent plus que 80, qui ont perdu leur conjoint et qui ont un revenu bas (la retraite) et de l'autre des hommes d'affaire avec un revenu élevé.

serait, en large partie, le résultat « social » de la globalisation ; 2) les vieux artisans et les commerces de proximité ; 3) les invisibles, c'est-à-dire les immigrés, les pauvres, les marginés ; 4) les créateurs, les designers et tous ceux qui sont liés à la mode ; 5) les post-fordistes, c'est-à-dire les ouvriers d'usines et les employés qui travaillent dans le secteur manufacturier qui reste une partie significative de l'économie de l'aire métropolitaine. L'enquête du Polytechnique (Balducci) propose aussi la présence d'un groupe transversal aux cinq catégories déjà présentées : la nouvelle bourgeoisie composée surtout par les *knowledge workers*, travailleurs de la connaissance, dépendants ou autonomes qui se définissent comme « entrepreneurs d'eux-mêmes ». Ce sont ceux qui prennent des risques pour trouver des solutions originales dans leur travail, et qui fondent une partie de leurs stratégies de réussite à partir de la création de relations sociales. Aldo Bonomi écrit que « une caractéristique commune à ce groupe transversal est l'ambition de l'ascension sociale, et le désir, en termes symboliques, de reconnaissance sociale » (2004).

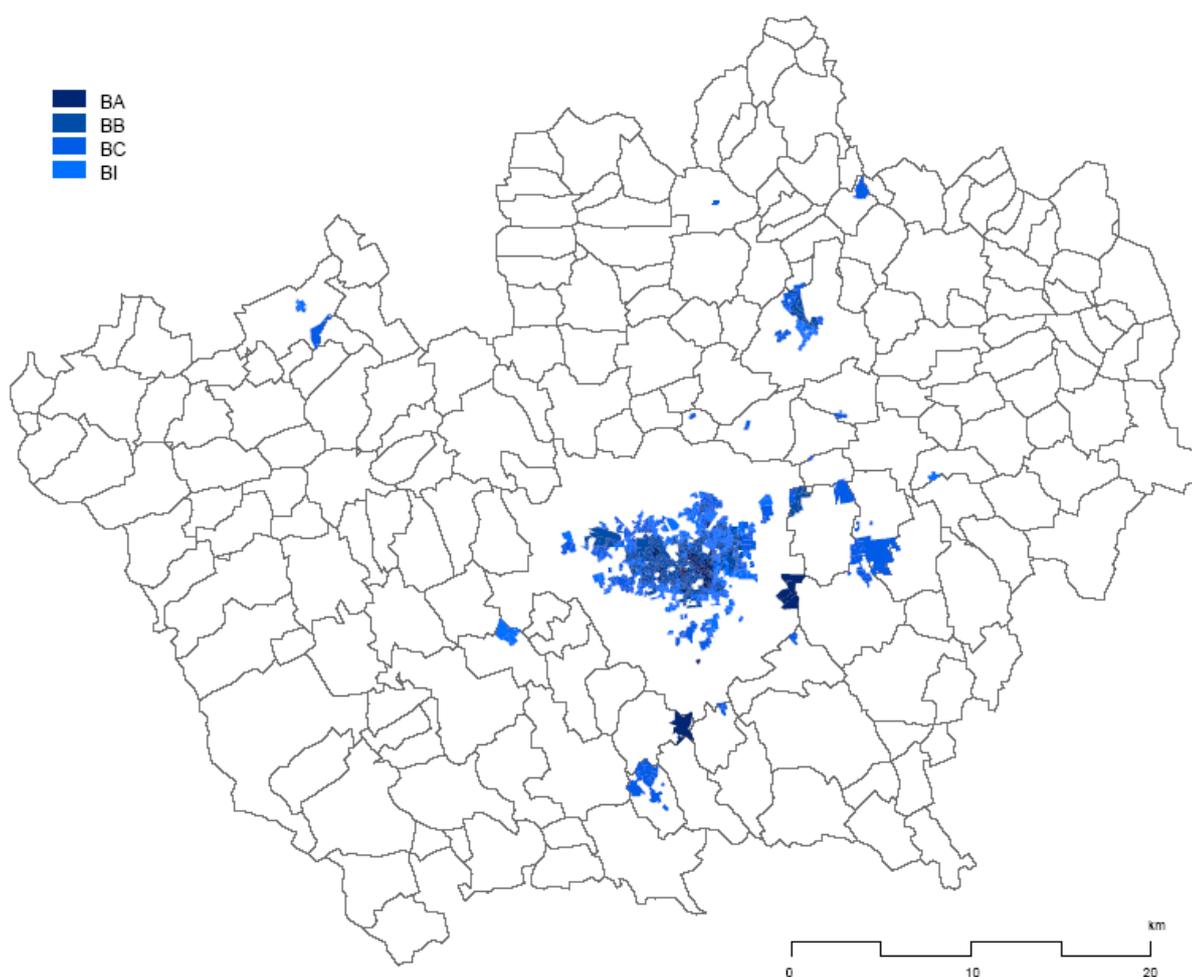
L'enquête qu'on présente ici se focalise en partie sur ce groupe social. En particulier cette enquête, bien qu'elle soit exploratoire, comme on l'a vu, se propose de commencer à comprendre dans quelle mesure cadres et dirigeants font partie des réseaux transnationaux et, ainsi, dans quelle mesure la globalisation a affecté leurs modes de vie. Il nous semble intéressant de comprendre si ces managers mettent en place des stratégies, comme certains auteurs l'ont proposé, de désencastrement, ou d'exit partiel de la ville et de l'Etat-nation, au bénéfice des réseaux professionnels transnationaux. L'une des façons d'aborder et de comprendre si ce mécanisme-là est à l'œuvre est de voir les stratégies résidentielles et d'analyser leur croisement avec les modes de vie et de consommation, avec les trajectoires professionnelles et les réseaux amicaux et de soutien de cette population. L'objectif est bien de faire le lien entre le discours sur les stratégies des cadres et des dirigeants en relation avec le territoire et leur distribution dans l'espace urbain.

La distribution des cadres et dirigeants dans l'espace Milanais

Les nombreuses enquêtes réalisées sur la ville de Milan montrent un tissu urbain où il n'y a pas de grandes concentrations de pauvreté, ou des quartiers où se concentrent tous les problèmes de marginalité ou déviance. Une caractéristique de la ville de Milan est la morphologie à « tâches de léopard » (Zajczyk, 2005), c'est-à-dire la dispersion sur toute la ville des aires problématiques.

L'enquête réalisée par Bruno Cousin¹ sur la mixité-ségrégation sociale dans l'espace milanais (2007), utilisant la même méthodologie que celle d'Edmond Préteceille pour Paris (2006), révèle que la propension à la mixité sociale qui caractérise les classes moyennes est encore plus prononcée à Milan qu'à Paris (Cousin : 2007 : <http://www.sociologiadip.unimib.it/dipartimento/informazioni/calendario.php?keep=1&Date=2007-2-27#news>). Par contre, les catégories supérieures salariées et les ouvriers qualifiés apparaissent à Milan nettement plus ségrégués qu'à Paris.

Carte : Distribution des espaces de classes supérieures dans l'aire milanaise



BA – espaces supérieurs à connotation aristocratique

BB – espaces supérieurs à connotation bourgeoise

BC – espaces supérieurs avec prédominance des cadres

BI – espaces supérieurs avec prédominance des professions de l'information, de l'art et des spectacles

Source : Cousin, 2007

¹ Bruno Cousin est doctorant en sociologie à Sciences Po/Milan Bicocca sous la direction d'Edmond Préteceille, et il fait partie du pôle ville de Sciences Po. Nous le remercions pour ses cartes et données.

Les résultats de Cousin confirment un phénomène déjà connu pour la ville de Milan : le centre ville est, et reste, le pôle d'attraction pour la bourgeoisie traditionnelle, mais aussi pour la « néo-bourgeoisie » selon le terme de Balducci, de nos managers et ingénieurs : cadres et dirigeants qui font partie des réseaux transnationaux.

Bien que les données utilisées par Cousin se réfèrent au Recensement 1991, les données du Recensement 2001 renforcent ce phénomène. Les quartiers en bleu sur la carte se développent de façon radiale. On assiste à une croissance de la ségrégation de beaux quartiers. Francesca Zajczyk écrit que « dans le centre ville le processus d'expulsion des populations à bas revenu et même à revenu moyen a été accompli au bénéfice des populations privilégiées et des opérateurs économiques de très haut niveau » (2005 :55). Au fur et à mesure qu'on s'éloigne du centre ville, les espaces deviennent donc plus mixtes, avec une population plus variée. Des résultats similaires ont été trouvés par d'autres analyses (Pratchke, 2007).

L'ensemble de ces enquêtes a constitué la source principale pour le choix des quartiers à analyser dans l'enquête qu'on présente ici, soit pour les quartiers intra-muros, soit dans la Province de Milan. Les deux critères à respecter pour notre choix des quartiers, et qui sont communs aux autres pays, sont la mixité d'une part et l'homogénéité de l'autre.

Pour le quartier homogène dans Milan intra-muros nous avons choisi le vieux centre limité par les vieux murs espagnols, et pour le quartier mixte l'aire Inganni-Lorenteggio à l'ouest de la ville. Pour les Communes hors Milan nous avons choisi une commune où sont concentrés les cadres supérieurs, Arese et Vimercate pour la commune plus mélangée.

Les quartiers dans la ville : centre ville et Lorenteggio Inganni

Comme beaucoup d'autres villes en Europe, le centre ville de Milan est la partie la plus ancienne et historiquement la plus riche ; cela signifie que c'est dans le centre ville qu'on trouve les grands palaces et les immeubles de *haut standing*. En plus, c'est souvent dans cette partie de la ville qui se concentrent les activités économiques-financières et culturelles les plus importantes. Le centre ville exerce donc une forte attraction d'après différents points de vue et il reste le lieu privilégié pour la résidence de la bourgeoisie. Les données du dernier recensement montrent que le centre ville est le quartier qui a le pourcentage le plus élevé de professions à revenu et prestige élevé (professions libérales, dirigeants, cadres supérieurs) par rapport à la moyenne de la ville, mais cela ne fait que confirmer une situation déjà consolidée identifiée dans les recensements passés (les mêmes considérations sont applicables pour le

niveau d'éducation et le revenu¹). L'ensemble des professions qui impliquent des activités de « Gestion des entreprises et grandes organisations » et « Activités à qualification élevées » compte, dans le centre ville, pour 52% des habitants actifs.

Tab. 13 Distribution de la population par activité professionnelle 2001

	Municipalité			Centre ville			Inganni-Lorenteggio		
	<i>M</i>	<i>M</i>	<i>M</i>	<i>M</i>	<i>M</i>	<i>M</i>	<i>M</i>	<i>M</i>	<i>M</i>
Armée	0,6	0,0	0,4	0,4	0,0	0,2	0,4	0,0	0,2
Gestion entreprise et grandes organisations	16,0	7,3	12,1	21,7	9,7	16,5	15,8	6,9	11,8
Activité à qualification élevée	19,3	17,8	18,6	38,2	32,2	35,6	17,2	16,3	16,8
Activité à qualification moyenne	19,7	24,0	21,6	16,4	21,7	18,7	21,9	25,0	23,3
Employé non technique	5,1	17,6	10,6	3,6	10,6	6,6	5,6	19,6	11,9
Vente	11,0	14,5	12,6	6,1	9,4	7,5	11,9	14,5	13,1
Agriculteur	0,4	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
Ouvrier qualifié	11,6	3,3	7,9	4,4	2,6	3,6	10,9	3,1	7,4
Travailleurs dans usines de production	6,6	1,1	4,2	2,1	0,5	1,4	6,1	1,0	3,8
Ouvrier non qualifié	9,7	14,2	11,7	7,0	13,2	9,7	9,8	13,6	11,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : *Comune di Milano, 2007_Sicet*

Le quartier Inganni-Lorenteggio se présente comme le plus mélangé ; les employés dans les activités moyennes sont bien présents comme les ouvriers non qualifiés. Cependant, le quartier est assez vaste et il se caractérise pour la présence d'îlots différenciés ; à l'intérieur du quartier il y a, par exemple, le « ghetto » juif (école, synagogue, librairies) qui présente des immeubles de haut standing et autour duquel il y a d'autres immeubles similaires (photos attachées)². Par contre, quelques îlots plus loin, il y a la présence des HLM, et le panorama change sensiblement, même si les changements arrivés dans ces dernières années ont ultérieurement modifié le panorama. Les immeubles qui autrefois étaient considérés comme populaires sont maintenant devenus des immeubles pour familles à revenu moyen, moyen supérieur. Traditionnellement, la partie sud du quartier était à forte concentration ouvrière car c'était le siège de quelques usines manufacturières (Sit-Siemens, Ponteggi Dalmine, Osram et Loro-Parisini). On peut donc affirmer que dans ce quartier, où différents types de population sont également présents, il y a, du point de vue sociologique, une mixité sociale. Mais, cette

¹ Pour le revenu il n'y a pas de données officielles au détail du quartier, mais des enquêtes ad hoc.

² Un indicateur est le prix des appartements par mètre carré : dans cet îlot les prix rejoignent les cotations du centre ville. En plus, on assiste à une auto ségrégation, c'est-à-dire à la présence des immeubles clôturés, avec une vigilance autonome.

mixité n'est qu'apparente, car les différentes populations ne semblent pas entrer en contact. Le « quartier juif » est clôturé et à l'intérieur il est surveillé par un ou deux policiers (photo), tous les autres immeubles sont aussi clôturés par des grilles.

Du point de vue de l'histoire social du quartier, il est intéressant de remarquer que dans les années 1970(à l'époque des Brigades Rouges) le Lorenteggio était la base de différents groupes de lutte localisés soit dans les usines, soit dans les immeubles HLM.

Photo 1 Mixité sociale ; Photo 2 Immeuble de prestige ; Photo 3 Immeuble Moyen ; Photo 4 Immeubles ex HLM ; Photo 5 Entrée dans le quartier Juif







Arese et Vimercate

Arese est une commune de 19.344 habitants, 15 km au Nord-ouest de Milan. Arese a eu, surtout, dans les dernières décennies, un développement urbanistique caractérisé par des constructions résidentielles sur le modèle de pavillons, plongé dans plusieurs espaces verts, parmi lequel le plus important est le célèbre *Parc delle Groane*. La typologie élaborée par Bruno Cousin classifie Arese comme « Espace moyens supérieurs des cadres du privé, ingénieurs d'entreprise et techniciens » (2007) dans le quel on trouve une surreprésentation de toutes les catégories supérieures, mais surtout des salariés et, encore plus nettement, des cadres et ingénieurs d'entreprise. Arese est un cas intéressant aussi pour son histoire, car dans les années 1970 et 1980, c'était le siège le plus important de la célèbre entreprise ALFA ROMEO. Encore au début des années 1980, 19.000 employés, dont une large partie ouvriers, travaillaient dans ce siège pour la réalisation de cinq modèles (Alfetta, Nuova Giulietta, Alfa 6, GTV e Duetto). Ensuite, au milieu des années 1980, la marque Alfa Romeo a été achetée par la Fiat et, après de nombreuses réductions d'effectifs, l'usine de Arese est maintenant fermée. D'un point de vue physique l'usine occupait un territoire assez vaste qui englobait deux autres communes : [Lainate](#) et [Garbagnate Milanese](#). Aujourd'hui, il reste un grand espace non utilisé, dont la destination doit encore être trouvée. L'une des hypothèses consiste à accueillir la petite China Town qui se trouve maintenant à Milan (Via Paolo Sarpi).

Traditionnellement, Arese était le siège de la *dirigenza* de l'Alfa Romeo et les cadres et dirigeants qu'y habitaient sont restés aussi après le démantèlement de l'usine.

Les données du recensement sur la commune de Arese par rapport au niveau d'éducation et au marché du travail signalent une commune très dynamique¹. La population d'Arese a un niveau éducatif bien plus élevé que le reste de la Province et même du quartier central de la Municipalité de Milan. La distribution des activités professionnelles (Recensement 2001) confirme aussi une forte présence des cadres et dirigeants.

¹ Les données sur les activités professionnelles ne sont pas disponibles au grand public.

Tab. 14 Principaux indicateur pour les Communes de Arese et Vimercate comparés à la Province de Milan, 2001

	<i>Province de Milan</i>	<i>Arese</i>	<i>Vimercate</i>
Indice de possession de diplôme d'école secondaire supérieur (population 35-44 ans)	49.4	65.0	53.1
Indice de possession de diplôme d'école secondaire supérieur (population > 19 ans)	38.6	52.8	40.7
Taux de chômage	5.2	4.6	4.0
Taux d'activité	50.9	50.7	49.7
Etrangers résidents (pourcentage)	3.9	4.1	2.9
Taille moyenne des logements (M ²)	85.3	108.9	93.0
Propriétaires (pourcentage)	67.5	81.7	77.7

Source : Istat, 2001

Dans la commune on trouve trois types de logements : 1) les appartements ; 2) les pavillons ; 3) les pavillons dans les « *gated communities* » (villas). Les appartements (qui se trouvent surtout dans le centre) se distinguent par le prestige de l'immeuble et la location : insérés ou pas dans les espaces verts. Les immeubles dans le centre de la Commune, à l'exclusion de ceux qui donnent directement sur la place centrale, ne sont pas les plus prestigieux (voir photo 5-6) car ils ne sont pas noyés dans le vert. Le deuxième type est représenté par des pavillons (ph. 7) tandis que le troisième est représenté par des pavillons à l'intérieur de résidences fermées. Ces résidences reposent clairement sur l'idée des *suburbs* américains : un ensemble des pavillons bien cloîtré, avec des espaces verts, un système de sécurité à l'intérieur et plusieurs équipements pour les résidents (piscine, tennis, terrain de basket). Pour entrer dans ces résidences, il faut être invité par un habitant, sinon l'accès est interdit. La littérature sur les « *gated communities* » est bien développée et on ne vas pas entrer dans les détails ; on rappelle seulement que cette forme d' *habitat* n'est pas très répandue en Italie, mais dans la Province de Milan on commence à voir, toujours plus fréquemment, l'édification des petits îlots bien cloîtrés. Ainsi la réhabilitation des anciens monastères et usines permet la réalisation d'appartements de luxe avec une barrière à l'entrée.

A Arese aussi, comme pour le quartier Lorenteggio à Milan, il y a des quartiers avec une population partiellement différente qui se croisent, mais qui ne semblent pas se rencontrer.

Photo 6: Centre Ville Arese ; Photo 7 Immeuble plongé dans le vert ; Photo 8 Pavillons singles ; Photo 9 et 10 Pavillons dans « gated communities »



Vimercate a une population de 25.787 résidents ; il est situé 23 Km à nord-est de Milan dans le *coeur* de la Brianza et près de plusieurs grandes compagnies du secteur tertiaire avancé (IBM, StMicroelectronics, Alcatel, Cisco). La commune a connu une croissance de population constante à partir des années 1960 (13.715 résidents en 1961) et dans la dernière décennie elle est restée assez stable. Elle est connectée à Milan par l'autoroute (trois sorties) et le périphérique et, comme dans le cas de Arese, il y a un réseau d'autobus assez fréquent pour Milan, mais le métro n'y arrive pas, et le train (Trenitalia) non plus.

Les indicateurs sur le niveau d'études et sur le marché du travail témoignent, d'une commune dynamique, qui se positionne mieux que la moyenne de la Province de Milan (mais moins bien que Arese). Dans la commune il y a une forte présence des employeurs (exécutifs) et des cadres aussi qui trouve son explication dans l'histoire de la Commune. Dans les années 1950, Vimercate était le siège de nombreuses usines manufacturières, parmi les quelles Bassetti, et dans les années 1960 Telettra et IBM qui devinrent un pôle d'attraction pour les immigrés du Nord de l'Italie (mais aussi du Sud). Dans la dernière décennie, la transformation de Vimercate dans un pôle du tertiaire avancé a eu son symbole avec la construction des « *le Torri Bianche* », un centre polyfonctionnel, où on peut trouver une l'agence pour payer les impôts, un supermarché, un club de gym, des cinémas multimédias (Warner Village).

Du point de vue urbaniste, Vimercate est composé par six quartiers : Vimercate Nord, Centre, Sud, Ruginello, Oreno et Velasca. Vimercate Sud s'est développé principalement autour de « *le Torri Bianche* » et il est composé par des gratte-ciels ; le quartier Ruginello a une composition assez récente et on y trouve un groupe de logements « *Swing house* » réalisés par *Rocca-telier Associati* qui a gagné le prix "new global design" of the International Architecture Awards of Chicago. Le quartier Velasca, comme Oreno, est caractérisé par la présence des pavillons.

Photo 11 : Torri Bianche –Vimercate



A Vimercate il n'y a pas de « *gated communities* » comme à Arese, bien que les pavillons et certains immeubles présentent de caractéristiques évidentes de fermeture envers l'extérieur.

Ce qui apparaît comme assez évident dans les quatre cas, et qui est la caractéristique du territoire Milanais, est la présence, dans un même quartier ou dans une même commune, de plusieurs groupes sociaux. On verra, avec l'analyse des entretiens, ce que cela signifie en terme de stratégies résidentielles et de réseaux sociaux pour les cadres et les dirigeants.

Conclusion sur la ville de Milan

Dans ce paragraphe on va brièvement confronter les résultats de notre enquête à la littérature qu'on a discutée dans le paragraphe *Qui sont-les dirigeants et les cadres en Italie* ; en particulier on va aborder trois questions : 1) l'homogénéité-diversité de cadres-sup en Italie ; 2) les valeurs par rapport au travail et les attitudes politiques ; 3) la fermeture de la classe dirigeante.

1) Notre enquête, comme la plupart des enquêtes précédentes, montre que les « cadres sup » interviewés ne sont pas une catégorie homogène : plusieurs indicateurs pointes dans la direction de l'hétérogénéité. Premièrement le revenu mensuel est très varié parmi nos interviewés, avec une moyenne de revenu individuel parmi 4500-5000 euros net par mois, une valeur médiane de 3000-3500 euros, et une déviation standard assez élevée. Deuxièmement,

les trajectoires professionnelles sont assez différenciées selon la taille de l'entreprise, avec les interviewés qui travaillent pour les grandes entreprises (multinationales) qui sont plus mobiles géographiquement. En gros, les résultats de notre enquête semblent identifier deux groupes de cadres sup : un premier group composé par interviewés très mobiles, qui ont vécu à l'étranger ou qui passent beaucoup de leur temps à l'étranger, qui parlent plusieurs langues, qui encadrent un grand nombre d'employés ou qui représentent l'entreprise avec les clients, qui gagnent plus que 4500 euros net par mois. Un deuxième group composé par interviewés qui ne bougent pas beaucoup et qui n'ont pas envie de le faire, qui ne sont pas disponible à une expérience à l'étranger et qui gagnent moins que 3500 euros par mois¹. Du point de vue de l'organisation de ces groups dans l'espace urbain, les résultats de notre enquête semblent montrer que les cadres sup qui habitent dans le centre ville (Cerchia dei Bastioni- quartier Centro) appartiennent, pour la grande partie, au premier group ; cela n'empêche qu'il ya des cadres sup qui appartiennent à ce group et qui habitent à la périphérie. Le clivage *centre ville* versus *autres quartiers* semble quand même sortir avec fréquence dans cette analyse.

2) Bien que nos interviewés ne soient pas un group homogène, néanmoins il existe des sujets sur lesquels ils semblent avoir la même attitude : le rapport avec le travail et le rapport avec la politique.

En ce qui concerne le rapport avec le travail, presque tous les interviewés déclarent de travailler dix heures par jour, de consacrer à eux-mêmes ou à la famille les soirs (pas tous les interviewés) et les week-ends. Dans tous les cas ils déclarent de trop travailler et de n'avoir pas assez de temps libre. On peut donc imaginer un très fort attachement au travail de la part de nos interviewés, qui semblent trouver dans la réalisation sur le travail une grande partie de leur réalisation personnelle. Dans ce sens, nos résultats semblent aller encore dans la même direction des enquêtes précédentes (Cesareo, Bovone, Rovati 1979 ; 1983 ; Rovati, 1981 ; Federmanager, 2007).

En ce qui concerne les attitudes envers la politique et surtout envers « la Casta » (Stella, 2007), c'est-à-dire le système des partis politiques, il y a une recomposition de l'homogénéité des interviewés (mais cela est en ligne avec un sentiment plus général partagé par l'ensemble de la population Italienne et qui n'est absolument pas caractéristique des cadres sup). La plupart des interviewés sans distinction de sexe, âge, lieu de résidence, expériences de mobilité n'a pas confiance ou pas confiance du tout dans les parties politiques,

¹ Il faut quand même considérer qu'il y a des cadres sup assez jeunes qui bougent beaucoup mais qui ne gagnent pas plus que 3500 euros par mois parce qu'ils ne sont pas ancré au sommet de leur carrière.

dans le Parlement Italien, et le syndicat. A confirmer cette tendance, la réponse à la question sur les principales raisons du chômage en Italie voit une concentration relative sur les catégories : action de l'Etat et incapacité des hommes politiques. Par contre, les interviewés ont confiance dans la police, le Patronat et la justice. Ils pensent aussi que les entreprises sont l'avant-garde de la société italienne et que c'est le tissu entrepreneurial présent dans le contexte italien qui a empêché le déclin total du pays (causé de l'incapacité de la classe dirigeante au pouvoir).

Tab 14-1 : Fréquence à la question : Les entreprises sont l'avant-garde des transformations de la société italienne	
	Total
Tout à fait d'accord	28,0%
Plutôt d'accord	43,0%
Plutôt pas d'accord	16,8%
Pas d'accord du tout	10,3%
SR	1,9%
Total	100,0 N. 107

Tab 14-2 : Attitudes envers le Parlement, les partis politiques, l'Etat, le syndicat et la Police					
	Le Parlement	Les partis politiques	Etat	Syndicat	Police
Très confiance	1,9%	1,9%	7,5%	5,6%	28,9%
Plutôt confiance	19,6%	15,0%	40,2%	24,3%	58,9%
Plutôt pas confiance	61,7%	44,9%	44,9%	46,7%	12,1%
Pas confiance du tout	16,8%	38,3%	7,5%	22,4%	0
Total	100,0 N 107	100,0 N 107	100,0 N 107	100,0 N 107	100,0 N 107

Ce n'est pas le but de cette enquête d'investiguer en profondeur les sentiments envers l'Etat et les raisons de ces réponses, mais il est assez clair que les cadres sup (comme une bonne partie de la population à présent) ne sont pas satisfaits de la gestion de l'économie italienne et des mesures mises en actes (ou non pas mises en acte) de la part des législateurs.

Et pourtant, quand on va analyser les réponses à la question sur les changements nécessaires dans le pays, plus que la moitié des interviewés pensent que la société italienne devrait être réformée sur plusieurs points mais sans toucher à l'essentiel et seul le 5,7% de notre échantillon pense qu'elle devrait être radicalement changée. Là encore, nos résultats confirment les enquêtes précédentes qui démontraient déjà un sentiment de désillusion vers la politique et les politiciens. Nos résultats soulignent d'une part un malaise général envers la politique et de l'autre part que il ya encore presque la moitié des interviewés qui continuent à être intéressés à la politique. On identifie en effet deux groupes qui en partie se superposent aux deux groupes déjà identifiés: les interviewés qui parlent de politique, qui assistent aux débats politiques (à la télé), qui déclarent de s'intéresser à la politique (en parti les même qui ont un revenu au-dessus de la moyenne) et ceux qui ne s'intéressent pas (mais qui vont à voter). Il faut souligner qu'il s'agit quand même d'un intérêt pour la politique qu'on pourrait définir *privatisé*, en effet les mêmes interviewés n'ont pas assistés à de manifestations publiques, n'ont pas signés de pétitions et ne sont pas engagés du tout dans la participation associative. Il ya donc une sorte de privatisation de la politique qui est dans sa nature publique.

3) L'analyse de la sociabilité de nos interviewés nous a permis de comprendre qui sont les gens qu'ils fréquentent le plus souvent et où ils les ont rencontrés. Sans entrer dans les détails, notre enquête montre que les cadres sup qu'on a interviewés sont plutôt fermés dans leurs amitiés et plus en général dans leurs fréquentations. On pourrait dire que les cadres sup se fréquentent entre eux, mais cela, dans le cas de Milan n'est pas suffisant. Plutôt, on pourrait dire que les cadres sup qui ont fréquenté les mêmes endroits physiques (écoles, lycées) et qui ont grandi ensemble se fréquentent entre eux. Cette fermeture semble encore plus forte dans le centre ville que dans les quartiers de périphérie. Donc, la fermeture que certaines enquêtes on relevé pour les grands entrepreneurs ou pour les CEOs se produit aussi aux niveaux un peu plus en bas de la hiérarchie sociale.

ESPAGNE

1. LES CADRES SUPÉRIEURS EN ESPAGNE

The evolution of the Spanish economy.

The evolution experienced by Spanish society over the last decades has been quite remarkable. In the mid XXth. Century, the Spanish population lived in a mostly agrarian and underdeveloped society, ravaged by the Civil War and (with the exception of Catalonia, the Basque provinces and a few other small areas scattered around the Spanish territory) had little experience of the industrialisation process initiated by other European societies already in the XIX Century. The economic situation was characterised by autarchy, an inflationary vicious circle and, overall, by backwardness and failure. Five broad trends have been identified as determining the general transformation experienced by Spanish society and economy in the last decades of the XXth. Century: the radical transformation of the economic structure since the early 1960s, a relatively rapid economic growth, the eventual change of political regime towards a liberal democracy Western style, the liberalization of the economy closely linked to the incorporation to the European integration project, and a radical transformation of the role assigned to the State in the management and regulation of the economy (Caballero Miguez, 2003).

In the period 1960-1990 the Spanish GDP multiplied by four, the fastest growth within the OECD immediately after that experienced by Japan. Only in the last decade the Spanish economy doubled its size, and very recently it passed Italy in GDP per capita (in 2006 it was 105.3% of the EU average, two points above Italy, and only six points below France). This growth did not exactly fit in the classical model of economic development which theorises a gradual loss of importance of the agricultural sector substituted in a first stage by industry and later on (as the industrial sector reaches its peak and starts declining) by a tertiary sector which becomes the main source of jobs and economic activity. Since the early 1960s, the Spanish economy grew and created jobs in the industrial sector absorbing part of the exceeding agricultural labour, thus adjusting to the expected pattern of development. Nevertheless, the relatively narrow base of the Spanish industrial sector implied that there were limited employment opportunities in that sector for the masses leaving the countryside, forcing large numbers of those workers to search for jobs and better working and living conditions abroad. These were the years of both massive internal migrations towards the big

cities (with the growth of the metropolitan areas of Madrid and Barcelona), and large flows of Spanish emigrants towards the most advanced Western European countries (Germany, France, Switzerland, The Netherlands).

The crisis of the Spanish industrial sector, initiated in the late 1970s and partly linked to the second oil shock, arrived at a relatively early stage of its development, and coincided with the uncertainties derived of a political regime change which was deemed to transform the country's political system from an authoritarian system into a liberal democracy. As the 1978 Constitution was approved, the Spanish economy initiated a downward spiral marked by record inflation, large balance of payment deficits, fast rising unemployment, the flight of capitals, and a general atmosphere of economic recession. The oil crisis particularly affected Spain due to its high degree of dependency of imported energy, the amplified effect of the depreciation of the currency, and the delicate socio-political situation which created massive incentives for the authorities to try to minimise its social consequences through Keynesian demand policies (Malo de Molina, 2003). The weak taxing capacities of the Spanish administration, and the rigidities of the labour market, greatly contributed to exacerbate the impact of that crisis which resulted in record unemployment rates throughout the 1980s.

The economic policies followed once the path of transition towards a democratic regime had been established were clearly directed towards an opening of the Spanish economy to the international markets, centred on the eventual incorporation into the European Economic Community (EEC). Thus, the opening to international markets has been one of the main driving forces of the great socio-economic transformations of this period, marked by milestones such as the gradual elimination of tariff barriers to goods, capitals and services with the EEC, the entrance into the European economic and political integration project in 1986, the participation in the foundation of the European Monetary Union, the fulfilment of the conditions of economic stability defined in the Maastricht Treaty, and the participation in the Euro within the group of countries which first adapted the single currency.

Over this period, the evolution of the composition of the GDP reflected the important transformations experienced by the Spanish economy.

Table 15. Evolution of composition of Spanish GDP.

Year	Agriculture & fishing	Industry	Services
1954	13.32	17.64	58.90
1958	12.56	19.60	58.19
1974	6.73	28.42	53.53
1985	6.47	26.87	59.04
1992	5.42	25.04	60.59
1998	5.06	25.20	61.36
2006	3.9	29.40	66.70

Source: Elaborated by the author with data from INE website and Molero, 2001.

As we can clearly see in Table 1, the fall in the relative importance of agriculture was particularly intense in the period between 1958 and 1974. In contrast, the sector, which expanded most rapidly in the same period was industry, with its share of GDP rising from 17.6 to 28.4 per cent. In the period 1974-1985, however, this situation changed radically for the crisis experienced during those years fundamentally affected the industrial output, and resulted in a considerable reduction of the contribution of this sector to the economy in general and to the labour market in particular (Molero, 2001). In spite of a certain degree of upgrading, the technological weakness continues to be a fundamental characteristic of the Spanish industrial structure and an important number of traditional firms and sectors face considerable difficulties to face the international competition coming from both developed and developing countries. The lack of domestic technological change has been traditionally compensated with large-scale imports of foreign technology, creating a situation of dependency which to a large extent continues today, and translates into an insufficient development of the high technology and value added sectors.

The trajectory of the service sector has been relatively different to that followed by industry. During the two expansive periods between the 1950s and the mid-1970s, the rate of growth of this sector was actually lower than the average for the whole economy, and its share to the GDP correspondingly fell from 58.9 to 53.5 per cent. Nevertheless, due to the size of its overall contribution to the economy, more than half of the economic growth achieved between 1954 and 1998 is explainable by variations in the service sector. During the 1970s crisis the service sector was the one which achieved above average growth rates, and by 1985 its share in the economy had reached 59 per cent, to constitute today roughly two thirds of the Spanish GDP.

Parallel to that transformation of the economic structure of Spain came a radical change in the social class structure of Spanish society. Thus, over those decades of relatively fast economic growth Spanish society experienced not only a radical reduction of the numbers of agricultural workers, but also the growth of an industrial working class which became increasingly diverse internally and present across the country, as well as the development of a “new middle class” (white collar workers, technicians, etc.) which gradually substituted the “old middle classes” composed of medium and small landowners, merchants and small industrialist (Navarro, 1994).

Foreign direct investment (FDI) played a prominent role in Spain’s economic transformation. Initiated by American capitals arriving to Spain since the early 1960s, the surge in FDI came with the incorporation to the EEC. Inward investment rose from an average \$8 billion a year between 1985 and 1995, to \$14.2 billion in 1998, \$15.8 billion in 1999, and \$36.6 billion in 2000. FDI as a percentage of gross fixed formation rose from an annual average of 8.8% in 1985-95 to 25.6% in 2000 (4.4% and 17.4%, respectively, in France and 10.6% and 47.6% in the UK). The EU is today the leader in FDI in Spain (Netherlands, Germany, France and the UK), followed by the US (Chislett, 2003). The liberalization of the economy after 1986 opened up opportunities for foreign firms while many Spanish companies, particularly small and medium family-owned ones, preferred to sell out rather than having to struggle in a growingly competitive environment. Foreign companies control today the car-making industry (Ford, Nissan, Opel, Peugeot-Citroen, Renault and Volkswagen) and are strong in cement (Portland and Lafarge Asland), electrical appliances and electronics (Philips, Electrolux, Siemens or Bosch), consumer products (Unilever and Procter & Gamble), and insurance (Allianz, Axa and Generali). The French Auchan and Carrefour groups have greatly contributed to transform the distribution and retailing sectors, opening hypermarkets at the outskirts of cities and draining customers away from traditional markets and shops. According to a recent study of the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), the stock of FDI in Spain represented \$443.3 billion in 2006, some 36.2% of its GDP (larger than in the US, France, Germany or Italy), involving more than 11,000 foreign firms that employ more than 1.27 million people (some 6.6% of the total Spanish workforce).

In a 2001 study of the 31 countries in the world that attract the most investment or have the potential to do so, Spain ranked as the cheapest of the eight EU nations included in the report after analyzing the basic business costs along eight categories: labour costs, travel

expenses, expatriate costs, corporate taxation, the perceived level of corruption, the cost of property, telecommunications and road transport. Its hourly compensation costs were the lowest within the EU countries, and office rents in Madrid and Barcelona compared favourably with other European cities. Other key attractions for foreign companies seem to be the size of Spain's home market and the strength of consumption, export possibilities and growth potential. A study by Healey & Baker, also conducted in 2001, rated Madrid as the eighth best European city to locate a business.

The internationalisation of the Spanish economy has also been linked to the growing projection of Spanish corporations in foreign markets. After Spain joined the EEC the strategic focus of many companies gradually changed from defending their relatively mature home market to aggressively expanding abroad. Since 1992, Spanish companies in a variety of sectors of activity have started to acquire a prominent presence in the global economy, especially in Latin America and Europe. These corporations, fundamentally utilities (former monopolies in the areas of energy, electricity, water supply, telecommunications), but also banks, construction firms and manufacturing companies linked to the textile sector, have experienced a considerable growth while projecting their presence in international markets. Since the launch of the Euro in 1999, Spain experienced the creation of two giants in financial services, through Banco Santander's merger with Banco Central Hispano (SCH), and Banco Bilbao Vizcaya's with Argentaria (BBVA). The large banking corporations resulting from these mergers developed a very strong presence in Latin America, and recently have been showing a growing force in Europe (SCH bought the British Abbey, while BBVA have been making movements to try to enter the Italian market through the acquisition of a large share of an Italian bank). The energy group Repsol became the largest private sector energy group in Latin America after it acquired Argentina's YPF in 1999. Similarly, Endesa, Spain's largest electricity company, acquired power companies in several countries, including Brazil and Chile, becoming a regional player in the energy sector. A growing number of medium and small companies have also been becoming increasingly present in foreign markets, as clothing chains such as Mango and Zara exemplify quite clearly. Outward direct investment climbed from an average of \$2.3 billion in 1985-95, to a peak of \$53.7 billion in 2000. The stock of outward investment increased from \$4.5 billion in 1985 to \$186.4 billion in 2001. In 2000 the outflow of investment exceeded for the first time the capitals arriving into Spain, making Spain one of the world's ten largest foreign direct investors.

Through these developments, the Spanish economy is to be found today among the most opened of the large OECD economies when measuring the volume of the total exports and imports of goods and services as a percentage of its GDP. Traditionally an exporter of vegetables, fruit and wine, Spain is exporting today a growingly diversified range of products. Thus, the share of high-technology industries in total manufacturing exports evolved from 8.4% in 1990 to 10.1% in 1999 (although it was still less than half the OECD average of 25.4%). The share of medium-high technology exports over the same period grew from 43.3% to 47.3% (above the OECD average of 40.8%). Its trade openness is more than 62% of GDP, higher than Italy and France, and its advance over the past 30 years has been greater than these two countries. More than 55,000 companies established in Spain export part of their production, with around a quarter of the total accounted for by four car-making multinationals: Ford, Opel, Seat (Volkswagen) and PSA (Malo de Molina, 2003). Despite this story of relative success, the weaknesses of the Spanish multinationals seem quite visible: their lack of proprietary technology, and the primary focus of most of their investments in Latin America, a relatively risky area although expected to offer relative potential for growth. The former constituting a major challenge for the Spanish economy altogether.

As we just mentioned, over the past decade there has been a significant increase in the size of Spanish companies through mergers and acquisitions, both at home and abroad, and in 2002 the six largest Spanish companies made it into the ranking of the 500 largest companies in Europe on the basis of market capitalization according to the *Financial Times*. Despite this general trend for amalgamation and increasing size, the Spanish economic system is still characterised by the predominance of small and medium companies, as well as by the importance of the tourism industry, the construction sector, and the informal economy.

The tourist sector employs some 1.4 million people in Spain (roughly one in every ten people with a job) and generates around 12% of GDP. The resources brought by those visitors constitute a key asset to correct Spain's structural current account deficit. This economic sector, which year after year sets new records in terms of volume of visitors, and has made Spain the world's second-largest tourism destination after France, is considered to have also played an important role in Spain's democratic development by bringing Spaniards into contact with different peoples and ideas during the years of Franco's dictatorship. Despite the efforts to improve the quality of the infrastructures, and to diversify the offer beyond the sun and beach low budget tourist travelling to the coast traditionally associated with visiting

Spain, the data gathered over the last years indicates a decreasing daily expenditure of the visitors. The increasing average prices in Spain, and the emergence of new destinations which compete in the same niche of the market in which Spain is located, constitute important challenges to a sector that is characterised by a large presence of low-skilled, poorly-paid, seasonal jobs, and little room for the existence of highly qualified professionals.

The construction sector has proved to be one of the most dynamic of Spain’s basic sectors during the last decade, both in terms of economic activity and job creation. On average, it generates around 8% of GDP, one of the highest proportions among Euro zone countries, and officially employs over 11% of the working population (more than 70% of those hired on a temporary basis). The sector has a big knock-on impact on the rest of the economy, for it is estimated that a one percentage point rise in construction demand produces a multiplier effect of almost double that on the country’s overall economic output.

This evolution of the construction sector has been partly linked to the civil engineering infrastructure works that have been transforming the Spanish landscape. Spain built more new motorways than any other EU country between 1990 and 1999. Something similar could be said about the kilometres of new tracks for high-speed trains, as well as the new airports, water treatment plants, etc. Despite the obvious impact of public works in this boom of the construction sector, the lion share rests on the construction of new homes by private promoters. With house prices experimenting very significant increases over the last years, the number of housing starts averaged around 500,000 a year in 1999-2001 (a level not seen since the 1970s), and in 2005 and 2006 this figure reached a peak of 800,000, with some signs of moderation of this trend appearing only in 2007 after a decade and a half of uninterrupted growth. This is crucial to understand urban change in Spain.

As we can see in Table 2, the increases of prices of houses in Spain, both in nominal and real terms, have been the highest in the world for a long period of time.

Table 16. Housing prices increases, 1980-2001*

	Nominal change (%)**	Real change (%)

Spain	726	124
Ireland	451	95
Britain	389	89
The Netherlands	181	66
Belgium	140	23
US	158	20
France	155	15
Global index	148	19

* Nationwide average.

**Adjusting for consumer price index.

Source: The Economist, Jun 16th 2005.

According to the Bank of Spain, housing prices in Spain doubled in real terms between 1976 and 2003, evolution which implied that in nominal terms they multiplied by 16 (Martínez Pages and Maza, 2003). Following other studies sponsored by this same institution, the evolution of prices between 1997 and 2006 implied that the nominal increase in prices was 150%, and real prices doubled again.

The reasons for this growth of housing prices are complex and closely interlinked: introduction of the Euro (need to bring to the surface large sums of money generated in the underground economy), crisis of the stock exchange (.com), low interest rates linked to participation of Spain in the Euro-zone, higher disposable household income, generational effect (baby-boomers of the late 1960s reaching their 30s and constituting their own households), vested interest of local governments to keep land prices up as selling land and taxes on it constitutes a significant share of municipal income, lack of social renting housing due to the weakness of housing public policies, lack of offer for rent in the private market (fear of unpaid and lack of protection of interests of landowners), large scale immigration arrived during this same period of time, demand of wealthy Northern Europeans for a secondary residence in the coast, very strong preference for property over renting (Spain has the highest proportion of home ownership in the EU: 86% against an average of 61%).

One particular aspect that deserves some clarification is the evolution of the involvement of public administrations in the housing sector, which tends to have a counter-cyclical character, therefore increasing its intervention to modulate the evolution of the construction cycle. After 1939, and linked to the need to recover from the destruction and economic depression generated by the Civil War, there was an intense policy of state intervention in housing. Up to 1954 there practically was no private initiative in the building of housing, and public intervention in this domain lasted well into the 1970s (between 1962

and 1978 more than 3 million dwellings were built by public initiative, compared to some 1.9 million developed by private promoters). Since 1978 the decline in public promotion of housing developments was very significant. If in 1981 the composition of the promotion of dwellings was 12.2% public promotion, 48.7% with some degree of public protection, and 41.1% completely private; in 2002 those figures had shifted to 0.3% public promotion, 7.4% with public protection and 92.3% of completely private initiative (Moya, 2004). In this context, the public renting market represents a very minor portion of the housing stock (while on average it represents around 18% in the EU, it is a bare 2% in Spain). In the current context of gradual slow down of the sector after so many years of boom, and also linked to the realisation that the private initiative has been leaving important sectors of the population out of the housing market, Spanish authorities seem to be slowly stepping back into the construction of housing through the development of plans for the building of dwellings for those with lower incomes.

The underground economy constitutes a sector of the Spanish economy which, by its very nature, eludes administrative control and inclusion in the official statistics. Although there are different ways of trying to grasp its relative importance in the economy of one country there is a general agreement to estimate the current weight of the Spanish underground economy between 20 and 25 % of the GDP (Moreno Fuentes, 2005). Concentrated mainly in agriculture, construction, several niches of the service sector, and some labour intensive industrial sectors (garment, shoes and toys manufacturing), the underground economy in Spain is to a large extent composed of production units with relatively low levels of capitalization which, encouraged by the inflexibility of the institutional framework, and the existence of large supplies of unskilled labour (due to a combination of relatively high unemployment and large stocks of undocumented migrants), have developed survival strategies at the fringes of the regular economy.

The social and economic impact of this “appendix” of the Spanish economy is clearly dual. On the one hand it can be considered to have some positive effects, like providing some additional margin of manoeuvre to sectors of the Spanish economy heavily exposed to international competition. In the current institutional and financial framework (impossibility of implementing currency devaluations to remain competitive in global markets), and with their current level of technological development, many sectors would succumb to the lowest production costs of companies from less developed countries if they were to play by the rules of the formal economy. To “go underground” can also help companies to cope with periods of

crises, helping them to survive by reducing their production costs (with the possibility of emerging again in the future when/if their economic prospect would improve). This option of “partial exit” keeps economic activity and employment in the country.

At the household level the employment dimension can have a relatively large and positive impact by providing salaries which can be pooled to other sources of income and rents (formal salaries, subsidies, pensions). Other activities particularly present within the Spanish underground economy, particularly within the field of the personal services like domestic work and caring activities, can also be considered to have positive effects, at least for some sectors of Spanish society. Within the general framework of the Spanish welfare regime, characterised by its strong familiarism which assigns to women the responsibility for most tasks related to the sphere of reproduction (caring for dependent people -elderly, children, handicapped, etc-, as well as domestic work), the growth of an informal sector has resulted in the “contracting out” of many of those reproductive tasks (mostly to undocumented migrant women) and a higher degree of incorporation of Spanish women to the labour market. By joining the ranks of the households which externalise part of their reproductive tasks, Spanish middle and lower-middle classes have been able to liberate part of their (female) human capital (by facilitating the compatibility of work and family tasks) to place it in the labour market, therefore increasing their income (with a positive final balance for their economies, even if part of the additional revenue has to go to pay for the caring and domestic work bought in the informal economy).

As we can see in Table 3, the Spanish labour market has experienced a significant increase of its activity rates which in a relatively short period of time have converged with the EU average. Although part of this development is linked to lower unemployment among men, the most significant evolution in this respect can be found among women whose activity rate increased by more than six points in the period 2001-05.

Table 17. Activity rates in Europe.

		2001			2003			2005		
		Women			Women			Women		
France		56,4	65,6	47,9	56,3	65,1	48,2	56,8	65,2	49,0
		56,2	65,8	47,3	56,8	65,8	48,2	57,3	65,8	49,3
		55,4	62,7	48,8	56,0	62,9	49,7	56,0	62,3	50,1
		48,6	61,8	36,4	49,2	62,2	37,1	49,1	61,2	37,9

52,3	65,5	39,9	54,8	66,8	43,3	56,7	67,9	45,9
------	------	------	------	------	------	------	------	------

Source: EU Labour Force Survey, EUROSTAT.

This trend of incorporation of women into the labour market has made even more difficult the compatibility between work and family, therefore reinforcing the perception of the need for a stronger intervention of public administrations in support of families (Spain has been among the countries in the world with the lowest fertility rate for more than 15 years, and there is very little sign of a change in tendency). A good part of the evolution for a larger participation of women in the labour market can be attributed to migration on a dual sense: migrant women have higher activity rates than autochthonous women, the externalisation of care and the freeing of female human capital that migration allows and to which we referred in previous lines.

Without entering too much into details of this important phenomenon that has greatly contributed to transform Spanish society during the last years, we will briefly refer to the main impact of migration in the Spanish economy. The important reforms experienced by the Spanish economy during the 1980s (tertiarisation, crisis of labour-intensive activities, deregulation) linked its opening to international markets implied that, despite the high unemployment rates derived from those transformations, jobs were generated both at the top and at the very bottom of the occupational scale, opportunities that were partly occupied by foreigners.

Table 18. Foreign residents in Spain.

Year	Total	EU	Rest	NoAm	LatAm	Africa	Asia
Legal residents (data from Ministry of Interior)							
1975	165,289	92,917	9,785	12,361	35,781	3,232	9,393
1985	241,971	142,346	15,780	15,406	38,671	8,529	19,451
1995	499,773	235,858	19,844	19,992	88,940	95,718	38,352
2001	1,109,060	331,352	81,170	15,020	282,778	304,109	91,552

2006 ^o	2,873,250	598,832	359,840	17,446	1,037,110	671,931	185,355
Residents according to municipal records (irrespective of legal status)							
2002	1,977,944	489,813	212,132	22,103	730,459	423,045	98,942
2003	2,664,168	587,949	348,585	25,963	1,047,564	522,682	128,952
2004	3,034,326	636,037	404,643	24,613	1,237,806	579,372	142,828
2005	3,691,547	766,678	561,475	28,404	1,431,770	705,944	186,227
2006*	3,884,600	916,100	645,600	30,000	1,350,000	741,600	202,100

^o Data for 31 of March 2006.

* Data for 1 of January 2006.

Source: INE and MTAS.

At the upper end of the social and occupational scale, the opening to foreign capitals implied the arrival of highly qualified professionals, often from the countries where those capitals came from, to occupy managerial positions. This resulted in important numbers of Western European and American expatriate executives including Spain in their trajectories of professional development.

At the other end, a series of labour market niches composed of low skilled poorly paid jobs not readily accepted by Spanish nationals were occupied by immigrants from developing countries. The figures of this type of economic migration increased from less than 50,000 in 1975, to nearly four millions by the beginning of 2006. Coming from all continents, these groups settled in the two largest cities (Madrid and Barcelona) as well as in the most economically dynamic areas along the Mediterranean coast (Valencia, Murcia and Andalucía). While in 1998 the foreign population represented 1.8% of the Spanish population, it already constituted around 8 % of the Census by the end of 2007.

The segmentation of labour markets by origin of the migrants has been quite strong, with Latin American migrants over-represented in the service sector (where Africans have a much lower presence), and Africans particularly present in the agriculture and construction sectors. In November 2006 the number of foreigners affiliated to the Spanish Social Security system was 1.9 million people (around 10 % of the total contributing working force). This figure does not take into consideration the important role of foreigners in the informal economy (key in specific areas of activity where informal contracts and unregulated work constitute the norm). A more precise depiction of the labour market situation is provided by the Census which shows that in 2001 foreigners represented more than 17% of the working force in the agricultural sector, nearly 20% of the construction labour force, and more than 6.3% of industrial workers. In specific sectors (domestic service -more than 80%- and the

catering industry -more than 24.5%-) foreigners constitute a significant share of the work force.

The phenomenon of migration, closely linked to the evolution of the economy, is also directly related to the changes in the Spanish labour market which made room to 8 million additional workers since 1994, up to 20 million (half of those jobs were occupied by women, and about a quarter by immigrants).

Between 1977 and 1985, 1.9 million jobs were lost and the rate of unemployment increased from 5.1% to 21%. Since then, and despite a strong economic recovery during the second half of the 1980s (in which 1.7 million new jobs were created), the unemployment rate never fall below 15%. When Spain suffered renewed economic recession in the early 1990s, employment fell dramatically once again (1.17 million job losses between 1992 and 1993) and unemployment soared again, climbing to 24% or 3.7 million people in 1994. At the end of 1996, more than 3 million Spaniards (21.7% of the economically active) were unemployed (García de Polavieja 1998). After reaching record highs during the early 1980s, unemployment rates in Spain started to decline gradually since the mid 1990s, until converging with the average EU unemployment rate in the mid 2000s.

Table 19. Unemployment rates in Europe.

	1999			2001			2003			2006		
	Total	M	W	Total	M	W	Total	M	W	Total	M	W
UE 27	8.7	7.8	9.8	9.2	8.5	10.0	8.1	7.6	8.9
UE 15	9.3	8.1	10.9	7.5	6.6	8.7	8.2	7.5	9.1	7.7	7.1	8.5
France	12.0	10.4	13.9	9.1	7.5	11.0	9.3	8.4	10.3	9.2	8.4	10.0
Italy	11.4	8.8	15.7	9.5	7.3	13.0	8.7	6.8	11.6	6.8	5.4	8.8
Spain	15.7	11.0	23.0	10.5	7.5	15.2	11.5	8.4	16.0	8.5	6.3	11.6

Source: EUROSTAT.

This favourable evolution of employment has been explained by the introduction of important reforms in of the labour market regulation. The gradual introduction of new and more flexible types of contracts significantly reduced the cost for employers of

adapting their working force to the fluctuations of the market (Malo de Molina, 2003). Although these reforms resulted in confrontation with the trade unions in several occasions (conducting to several general strikes), the creation of a new framework for labour relations in Spain was in general terms conducted through general agreements between the government and the main social agents (employers and main trade unions).

The decline in unemployment came with a radical increase in the temporality of the contracts, and in general terms with a very strong precarisation of the working conditions for important segments of the working force. Thus, if the percentage of short-term contracts among the total number of workers was around 23% in 1988, it went up to nearly 35% in 1995 to start a slow reduction that took that rate to around 30% in 2004 (Garrido and González, 2006). This evolution of the labour market has been described as a dualisation between the situation of the “insiders” (generally older workers with stable contracts which maintain a high level of protection and whose interest are better represented by unions - around two thirds of the labour force-), and the “outsiders” (in general terms younger workers, women and immigrants on temporary contracts without much protection from trade unions -representing the remaining third of the working force-) (García de Polavieja, 1998).

In this context of relatively good economic situation but with a relatively generalised precariousness in the working conditions, and given the structural weakness of the Spanish social protection system, the family has remained the backbone of the social structure. By pooling resources, providing for the main reproductive needs, and sheltering the younger members until they can find an adequate incorporation into the labour and housing markets (on average Spanish youth do not leave their parents household until the age of 35, among the oldest age of emancipation within the EU), the family in Spain continues to represent a key component of the socio-economic system.

Social structure in Spain.

Research on the specific group in which we focus in our investigation (cadres supérieurs) is practically non-existent in Spain. The analytical contextualisation of this group for the Spanish case must therefore be fundamentally based on a more general review of the literature and debates on social stratification in this country.

The main debate about social structure in Spain has been framed within the general discussion between Goldthorpe's neo-Weberian class analysis model (in which groups are classified according to life-styles and life opportunities, and the "service class" is composed of the liberal professions, managers and big employers), and the neo-Marxian analysis of Erik O. Wright (in which the variables related to property, power and qualification are operationalised to come out with a classification of the social classes) (Carabaña. 1995).

The most ambitious effort to analyse the nature, characteristics and repercussions of social class structure in Spain, while simultaneously allowing for an international comparison, was undertaken in the early 1990s by a team led by Julio Carabaña and Juan Jesús González. This project, known as "*Proyecto sobre Estructura, Conciencia y Biografía de Clase*" (ECBC), was based on the implementation in Spain of the survey designed at the University of Madison by Erik Olin Wright with the objective of understanding contemporary social relations in capitalist societies by analyzing the relative utility of Marxian and Weberian understandings of social class. Applied during the 1980s and early 1990s in more than twenty countries (including the United States, Canada, the United Kingdom, Germany, Sweden, and Japan), this survey aimed at disentangling issues such as the nature of the contemporary middle class, the impact on class of employment in the public sector, and more generally the nature of class consciousness and its political implications.

Acknowledging that the analysis of the middle classes in contemporary societies requires adding complexity to the issue of the ownership of the means of production (in advanced economies 85-90% of the labor force falls into the category of employee), the model proposed by Wright includes two additional analytical dimensions: relationship to authority within production, and possession of skills or expertise (Wright, 1997). According to this categorization managers can be considered to be simultaneously in the capitalist class (they dominate workers) and the working class (they are controlled by capitalists and exploited within production). This "contradictory" position of managers allows them both to minimize control by their employers, and to claim a significant portion of the social surplus in the form of high earnings.

In Wright's model, the interaction of those three main variables determines the location of classes within the social structure, generating a wide scope of fractions or segments of the middle classes, each with their own specific interests (located at the origin of some of the social conflicts that characterize contemporary societies), and political preferences. The analysis of the data generated with that survey allowed González to

elaborate a new classification of social classes in Spain aimed at improving the classification used up to that point by the Spanish statistical institutions.

The “*Categoría Socioeconómica*” (CSE) has been the tool traditionally used by the *Instituto Nacional de Estadística* (-INE- Spanish National Statistical Institute) in order to grasp the class structure of Spanish society. It is composed of a combination of elements (professional situation, occupation and sector of activity), and its specific objective is to cluster people in groups which would be, more or less, internally homogeneous according to a series of social, economic and cultural characteristics (González and Carabaña, 1992). The first CSE was applied in 1970 within the “*Encuesta de Población Activa*” (EPA) following the international recommendations for that kind of categorisations. Adjusted in 1976 and 1987, by the early 1990s the CSE was again considered to be an inadequate tool to account for the growingly complex hierarchical dynamics existing within economy, as well as a poor indicator of the relative importance of the middle classes in Spanish society.

Following the recommendation of the ILO to change from the International Standard Classification of Occupations (ISCO)-69, to the ISCO-88, adopted by the European Commission as ISCO-88 (COM), the INE faced the need to modify the categorization of occupations. One of the objectives of the ECBC project was in fact to inform, both theoretically and methodologically, the adoption of a new classification of occupations in Spain for the beginning of the XXIst century. The new CSE elaborated by González, inspired on Wright’s theoretical model, combined the relation to the ownership of the means of production with the relationship to authority within production, and with the possession of skills or expertise.

According to the data gathered in table 6, the evolution of the category of managers in Spain shows a relative decline with respect to the total working population, despite an increase of its absolute numbers. This trend is compatible with the evolution of the Spanish economy to which we referred in previous sections, marked by an large expansion of employment, particularly in certain sectors intensive in unskilled or low skilled labour.

Table 20. Working population by occupation in Spain.

	2001		2003		2005	
	Absolu	%	Absolute value	%	Absolute value	%
Total	18,050.7	100.0	19,538.1	100.0	20,885.7	100.0
Managers corporations	1,268.8	7.0	1,306.2	6.7	1,327.2	6.3

public administrations							
Technicians, scientists and intellectuals	1,998.6	11.1	2,209.9	11.3	2,420.1	11,6	
Technicians and other support professionals	1,720.7	9.5	1,889.6	9.7	2,239.3	10.7	
Administrative	1,648.9	9.1	1,755.9	9.0	1,862.4	8,9	
Workers in the catering industry, personal and protection services and commerce	2,535.4	14.0	2,831.6	14.5	3,130.3	15.0	
Skilled workers in agriculture and fishing	685.2	3.8	652.9	3.3	592.6	2,8	
Artisans and skilled manufacturing workers, construction and mining	3,001.8	16.6	3,203.3	16.4	3,392.5	16.2	
Machine operators	1,737.5	9.6	1,787.4	9.1	1,845.8	8,8	
Unskilled workers	2,759.3	15.3	3,166.9	16.2	3,166.3	15.1	
Total	18,050.7	100.0	19,538.1	100.0	20,885.7	100.0	

Source: Data of EPA by INE (www.ine.es).

The training and education of those occupying managerial positions in Spain seems to be linked to two factors: the sector of activity in which they work, and age (Suarez-Zuloaga y Gáldiz, 2001). Those managers involved in the sector of energy, construction and technologies tend to be engineers, while those working in finance and commerce will most likely have an educational background on business and economics. The findings of this author established that an average of around 25% of the managers of Spanish multinationals had followed some kind of graduate studies (masters, management graduate courses or PhDs). Reflecting a large variation between the level of education of their managers between different corporations, these findings are in relative accordance with those published by the consulting firm Russell Reynolds, which estimated that some 30% of Spanish managers between the ages of 30 and 40 had an MBA (*Master in Business Administration*), while that percentage fell down to 17% in the case of managers between the age of 41 and 50. This latest group was most likely to have followed other specialisation programs which did not require attendance and could therefore be more easily compatibilised with their jobs. One particularity of the manager engineers is their highest tendency to hold a PhD.

In relation to the gender composition of this group, Suarez-Zuloaga found that only around 7% of the managers of Spanish multinational corporations were women, while that percentage is estimated to be between 5 and 15% among international managers. The findings of this author seemed again in line with those published by Russell Reynolds which estimated that the percentage of women among managers in Spanish companies (of all sizes) ranged from 16.5% for the ages 30-40, 5% for those in between 41 and 50, and only 1.6% for those between 51 and 60.

The dispersion of individual salaries in Spain seems to be determined more by the characteristics of the company in which the worker is employed than by the human capital or the worker's production (Palacio and Simón, 2002). This is the conclusion that is drawn when observing that salaries of workers with similar qualifications and experience (i.e. educational level, seniority and age), as well as other characteristics (i.e. gender) or productive activity (professional category), vary greatly depending on the establishment.

Table 21. Impact of company characteristics on salaries.

Percentage of salary variation explained (%)					
	Company	Human capital	Interaction company/human capital	Unexplained variation	Total
All workers	27,3	17,5	36,9	18,3	100
Unskilled	58,8	2,6	23,7	14,9	100
Skilled	44,5	6,3	31,1	18,1	100
Administration	44,4	6,6	35,4	13,6	100
Technical	50,5	8,0	23,8	18,2	100
Managers	66,0	3,5	21,3	9,2	100

Source: Elaborated by the author with data from Palacio and Simón, 2002.

The major differences in salaries between workers with analogous categories and qualifications within a given branch of production and/or a given geographical area, seem to be linked to the establishment employing the workers.

Table 22. Variation of individual salaries by country.

United Kingdom	0,583
United States	0,578
Spain	0,535
France	0,472
Germany	0,444
The Netherlands	0,396
Sweden	0,311
Denmark	0,274

Source: Palacio and Simón, 2002.

Thus, while the collective bargaining structure exerts a certain amount of constraint on differences in salary, containing agreements which are prevalently made industry by industry, and are limited to geographical areas (as it is the case in Spain), enable marked differences in salaries. As table 8 shows, these differences in salaries are greater in Spain than those in other economies with highly decentralized negotiation structures.

2. ASPECTS MÉTHODOLOGIQUES ET PRESENTATION DES CADRES SUPÉRIEURS À MADRID

Madrid within the Spanish economy and society.

Madrid, capital of a decentralised state composed of 17 Autonomous Communities, has traditionally being associated with the administration, politics and power. Nevertheless, over the last decades this region has experienced a remarkable process of capital accumulation by attracting both private and public initiatives that have eventually generated increasing competitive advantages for this region, and have transformed the personality of this territory. By strongly emphasising its pro-business profile, Madrid has managed to become a second order metropolis within the European system of cities, acting as a node of interconnection of the Spanish economy with global markets (Méndez, 2001). In the present context of globalisation that polarizes the strategic functions in nodal points with capacity to organize and to manage resources connecting them to international markets of goods, capitals and services, Madrid has increased its traditional importance as the first metropolitan region of the country, and as the place where the decisions that articulate the national economy are taken.

The Community of Madrid has constituted one of the main poles of development of the Spanish economy during the last decades. Occupying roughly 2 percent of the Spanish territory, this region concentrates 13 percent of the Spanish population (more than 5 million), 14 percent of the employments (some 2 million workers), and it represents some 16 percent of the Spanish GDP.

Table 23. Activity rates and unemployment and in Autonomous Communities, 1997-2002.

	Activity rates				Unemployment rates			
	1997-99	2000	2001	2002	1997-99	2000	2001	2002
Andalucía	50.68	51.51	51.34	52.48	29.28	22.84	19.26	20.19
Catalonia	55.75	57.36	57.39	58.16	13.90	8.63	8.68	9.60
Madrid	53.67	56.85	56.34	56.32	15.95	11.28	7.06	6.92
Basque	52.56	54.41	54.49	55.21	16.61	11.97	9.55	9.28
Country								
Spain	52.01	53.97	53.29	54.30	18.40	13.44	10.50	11.45

Source: INE.

As table 9 shows, the region of Madrid has had consistently above average activity rates in relation to the whole country, and has been in between the rates of the two traditional industrial regions of Spain (Catalonia and the Basque Country) during the last decade. Comparatively, though, it has had a more favourable evolution of employment for its unemployment rate has been reduced quite considerably.

The three levels of administration (central, regional and local) are clearly present today in this “city-region”. On the one hand the central state administration has loose a big part of its power after the decentralisation process (becoming “thinner” and employing less civil servants than in the past) but it nevertheless remains an important actor in the political and economic life of the capital since the key institutions of the state siege in Madrid. On the other hand, the regional (“*Comunidad Autónoma de Madrid*” –CAM-) and local administrations compete for legitimacy and power in a relatively small territory in which population and resources are strongly concentrated in the metropolitan area of Madrid. The complex dynamics of competition between these two levels of political decision-making and administration generate both virtuous and negative side effects, even when both levels of government are in the hands of the same political party as it has been the case for more than twelve years now (in this case the conservative Partido Popular –PP-).

The three levels of administration (often with the financial support of EU funds) have contributed (sometimes in open confrontation/competition) to the considerable development of infrastructures in the region including the expansion of Barajas international airport (Terminal 4 plus the subway and train connections to the airport), the development of the fairs and congresses facilities (Ifema), the expansion of the network of high-speed trains with European wide tracks (-AVE- to a large extent reproducing the traditional radial structure of the Spanish train tracks and therefore attributing a key role to Madrid in the articulation of the whole network), the deployment of a new layer of highways around the metropolitan region, the expansion of the subway system towards the newest developments in the periphery of Madrid, or the creation of new public universities in the region (Universidad Rey Juan Carlos, Universidad Carlos III).

The economy of the region has greatly benefited from these investments. On the one hand Madrid has maintained a significant productive capacity which makes it the second industrial area in Spain after Barcelona, with a significant presence in those sectors of the economy with greater technological complexity. Despite a clear tendency towards the reduction of size of industrial firms (an average of 13 workers in 1998, as opposed to 15.8 in 1990, with 58.7 percent firms having less than five workers), linked to the externalisation of tasks by larger companies which favour the proliferation of small and medium enterprises, the main trend among corporations, many of them foreign multinationals, that operate in the country, has been the settling in Madrid of their headquarters. This evolution comes together with a reduction of the manufacturing activities and the transformation of many facilities into logistic centres responsible for the distribution (for the Iberian or even the Southern European markets) of goods produced elsewhere. Together with the general headquarters of the Spanish multinationals that have emerged in recent years and to which we referred before, the regional headquarters of foreign corporations settled in Spain have made of Madrid a node of the global economy. In this respect, the strong position of Spanish multinationals in the Latin American markets has been used to argue the role that Madrid plays as the door of Europe for Latin America and one of the main point of entry (together with Miami) into the Central and Southern American markets for European companies.

One clear example of the direct relation between the improvement of Madrid's infrastructures and its projection as a global city is the case of Barajas airport which at present, and after an investment of some 6 billion € is estimated to represent around 9% of the employment of the region, and some 13% of the regional GDP. The impact of this infrastructure in the economy of the region is expected to increase in the coming decade after

the recently built terminal 4 operates at 100% of its capacity. Linked to that investment in airport infrastructure, we can point out how the main asset of the Spanish flagship airline Iberia during the recent contest for its acquisition by a larger European airline has been its dominant position in the slots of the new terminal, as well as its privileged position in relation to the air connections between Europe and Latin America. The promotion of Madrid as a city for international business meetings, fairs and congresses links the airport infrastructure with the new facilities at Ifema, and those, to the new high quality hotels opened in the capital during the last years. The cultural and tourism industries combine with the previous activities to reinforce the tertiarisation of the economy of this region, and with the efforts to “put Madrid in the global map”.

The economy of Madrid has been evolving towards a larger role of the service sector partly linked to the growing importance of the financial and insurance sectors, the legal services, consultancy, publicity, research and development (concentration of publicly sponsored R+D in universities and research institutions in this region, plus the research conducted by private corporations), information technologies, communication and media, services to production and, in general, relatively high value added activities linked to this new centrality of the city in the global economic system.

These developments in the metropolitan region of Madrid have had a clear impact in the evolution of its labour market, affecting both its structure by activity and professional occupation, as well as the system of labour relations prevailing. Following step by step the process of dualisation of the labour market previously described at a general level for the Spanish economy, the employment situation in Madrid is characterised by polarisation. On the one hand, an increase of the categories of directors and managers of private companies and public administrations, technicians and graduates as well as a relatively large group of workers with average degrees dedicated to tasks related to commercialization, sales and management. On the other hand, an important increase in the presence of unskilled jobs in the service sector characterised by precariousness in their working conditions, limited access to social benefits, high labour instability and low salary, sometimes accompanied by their connection to the informal sector of the economy. This polarisation of the labour market structure implies a radical change of profile for the industrial and service sector employee, with a diminishing importance of manual work and technical skills, and a higher role played by knowledge and information management.

The territorial distribution of the economic activity in Madrid in recent years also followed a dual logic. The central locations within the city of Madrid, traditionally considered the spaces of high symbolic value, status and quality, have maintained most of their appeal but, since the early 1980s, a clear centrifugal movement in the direction of suburban locations has been transforming the map of the locations of the corporate headquarters. The loss of accessibility linked to the problems with traffic and the difficulties of parking, together with the high prices of real state, and the difficulties to make expansions in the central areas of the city have favoured this move towards the periphery where there is a better accessibility with the private vehicle, as well as cheaper and more abundant land for building offices. In this decentralization trend the construction of highways around the city have played a crucial role (if the M-30 determined the promotion of office buildings around the city during the 1980s, the 2000s have been marked by the completion of the M-40 and the development of the M-45 and M-50 that interconnect numerous business parks built during the last years mainly in the surroundings of the Barajas airport: Campo de las naciones, Tres Cantos, San Fernando, etc.).

The construction of large corporate headquarters at the outskirts of the city, concentrating most of the office space that up to recently large companies had scattered around the city (such as the ciudad Santander of the SCH bank in Boadilla in the NE periphery of Madrid inaugurated in 2006, or the ciudad Telefonica in Las Tablas, North of the city by the N-I road opened in 2007) constitute clear examples of this decentralisation trend. It also reflects the strong axial character of this process of diffusion, structured along the main vectors of the radial network of highways that leave from Madrid towards the different points of the country. As Méndez points out, the some thirty municipalities crossed by the eight radial roads leaving Madrid concentrate around 34 percent of the inhabitants of the CAM, some 27 percent of the businesses, and some 24 percent of the jobs of the region, tripling by far the number of businesses functioning in the remaining 150 municipalities existing in the region outside of the municipality of Madrid (Méndez, 2001).

Another structuring element defining the morphology of the distribution of economic activity in the region is the duality between the Northwest (with a strong residential vocation and greater environmental quality, chosen for residential purposes by the bourgeoisie and the middle-classes, and later on by service sector business developments), as opposed to the Southeast (traditionally destined to the location of industries and activities with a negative impact on their environment, where the working classes and the most disfranchised groups live). In this respect, the trends towards the settling of new economic activities in the Northwest is contributing to transform the traditional imbalance in the economic activity

which, as Méndez pointed out, implied that in the early 2000s 21.5 percent of the companies and nearly 18 percent of the jobs were located in the East and the South of Madrid, as compared to only 5.6 and 6.2 percent respectively in the West and the North (Méndez, 2001). Although urban planning can be made partly accountable for this redistribution of the economic activity, and certainly infrastructure developments promoted by public administrations have contributed to trigger this process by facilitating the intervention of private actors, overall this dynamic is fundamentally explained by the behaviour of companies and individuals in search of places of certain environmental quality and social status for the establishment of their service sector businesses.

This centrifugal trend, experienced both by businesses and by the residential preferences of the better off groups has been reinforced by the evolution of the consumption and distribution patterns. Thus, the delocalisation process previously described has also affected the commercial, distribution and consumption activities, now often linked to certain leisure activities (cinema, sports, restaurants, etc.) and making, all together, an attractive alternative to the traditional advantages associated with centrality. Madrid's traditional commerce has had to confront a series of essential transformations in the consumption behaviours of a growing part of the population, changes often induced by producers and distributors. Residential areas, shopping malls, and commercial centres are becoming the norm for growing numbers of citizens of Madrid which structure their consumption and leisure activities more and more often around their private cars and those new suburban landscapes.

The important increases in housing prices previously described for Spain have reached record highs in the case of Madrid. If the average price per square meter in Spain was 2,510 euros at the end of 2005, the average price at the CAM was 3,628 euros, the most expensive region in the whole country. In the case of cities, Madrid was second only after San Sebastian, with an average price of some 3,717 euros per square meter. As we can see in table 10, housing prices multiplied around 2.8 times in the municipality of Madrid between 1991 and 2007.

Table 24. Evolution of nominal housing prices in the municipality of Madrid June 1991- June 2007.

Year	Euros per sq. meters
1991	1,428
1993	1,356

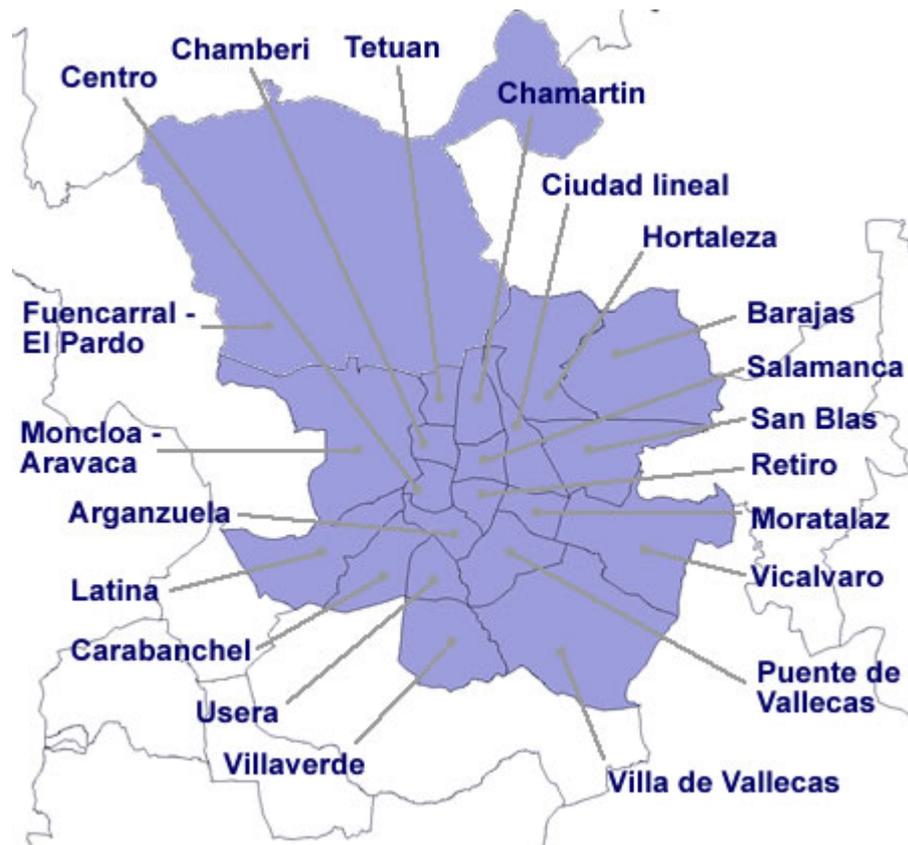
1995	1,424
1997	1,442
1999	1,639
2001	1,956
2003	2,644
2005	3,512
2007	3,978

Source: Elaborated by the author with data from <http://web.st-tasacion.es>.

The high price of land in Madrid increases quite considerably the final cost of housing in this city, therefore making it extremely difficult for promotions to benefit from the categorisation as Viviendas de Protección Oficial (with prices between certain ranges, and specific characteristics in terms of surface, quality, etc. and which benefit of certain public subsidies). This produces two clear consequences, one is the concentration of this type of housing in certain areas where the state urbanises public land (mostly in the Southeast of Madrid), therefore reinforcing the segmentation of populations by wealth. The other is the countercyclical character of the building of housing with some kind of public protection. Thus, whenever there is a real state boom (as it has been the case for more than a decade now), public promotions get nearly to a halt, to take off again when the real state market seem to stagnate (as it is the case in the last months of 2007).

Distribution of “*cadres supérieurs*” in the municipality of Madrid.

The municipality of Madrid is currently composed of 21 districts, each with a variable number of neighbourhoods. The actual configuration of this municipality is the result of an amalgamation process which expanded the boundaries of the city by absorbing neighbouring towns which, although maintaining a personality of their own (in some of them it is still recognisable a town centre), became districts of the capital.



The general status/social class divide previously mentioned for the larger metropolitan area of Madrid (with the Southeast crown as industrial and working class areas, and the Northwest as more wealthy residential areas and location for growing number of service sector companies) also holds within the municipality of Madrid. Thus, the outer ring of districts going from Latina until San Blas (including also some areas of the Barajas and Hortaleza districts) have traditionally hosted both the industries and the large developments of working class housing built since the early 1960s. On the other end, the districts of Moncloa-Aravaca and Fuencarral-El Pardo have traditionally been well-off residential areas, considered to have a higher status both for living and for settling a business.

In the inner city ring of Madrid (defined by the M-30 ring road), a relatively similar distribution of status can be found, although the increasing prices experienced by this city over the last years have been linked to a process of relative gentrification which has affected former lower-middle class areas increasing their appeal and therefore their categorisation within the social structure of the city. Thus, to the traditional districts where the upper classes live (Chamartín, Salamanca, Chamberí), some new neighbourhoods have been added (some areas of Retiro and Centro).

This situation of relative “desirability” of the different districts can be perceived in table 11, where the relative presence of the two categories that more adequately represent the group analysed in this research (cadres superieurs) have been classified.

Table 25. Working population (+16) by occupation in the 21 districts of Madrid.

	Total	Managers corporations & public administrations		Technicians, scientists and intellectuals	
		Absolute value	%	Absolute value	%
Total municipality	1,287,388	114,773	8.91%	267,079	20.75%
05 Chamartín	62,315	9,065	15.47%	20,495	34.98%
03 Retiro	54,213	7,485	13.80%	18,479	34.08%
04 Salamanca	60,397	8,103	13.42%	20,340	33.68%
21 Barajas	17,864	2,300	12.87%	3,819	21.38%
09 Moncloa-Aravaca	48,155	6,010	12.48%	15,643	32.48%
16 Hortaleza	66,214	7,841	11.84%	12,940	19.54%
07 Chamberí	62,315	7,048	11.31%	21,460	34.44%
08 Fuencarral-El Pardo	91,419	10,172	11.13%	23,380	25.57%
15 Ciudad Lineal	96,676	9,201	9.51%	20,077	20.77%
02 Arganzuela	62,388	5,845	9.37%	16,254	26.05%
01 Centro	59,174	5,180	8.75%	14,525	24.55%
06 Tetuán	61,771	5,116	8.28%	13,951	22.59%
14 Moratalaz	45,886	3,743	8.16%	9,141	19.92%
18 Villa de Vallecas	26,529	1,843	6.95%	2,690	10.14%
20 San Blas	58,183	4,017	6.90%	8,012	13.77%
10 Latina	108,032	6,693	6.19%	16,055	14.86%
11 Carabanche	92,430	5,323	5.75%	10,977	11.88%

1					
19 Vicalvaro	24,444	1,236	5.05%	2,675	10.94%
12 Usera	47,518	2,393	5.03%	4,171	8.78%
17 Villaverde	52,704	2,290	4.34%	4,567	8.66%
13 Puente de Vallecas	92,482	3,969	4.29%	7,428	8.03%

Source: Madrid municipality statistics department. Data from Census 2001.

As this table shows, the variation in the presence of managers in the different districts is quite considerable, basically reflecting the North-South cleavage previously discussed. The 9 districts that have an below average share of managers are located in the South of the city, while the Centro district is located nearly on the average of the city.

The 4 neighbourhoods selected.

The neighbourhoods included in this research have been selected following a dual rationale: centrality, and relative presence of managers within their resident working force.

	% Managers	
Centrality	>	<
>	Almagro	Ibiza
<	N. España	Mirasierra

Given the information provided by table 11, and considering the underlying comparative logic guiding this research, the neighbourhood of Nueva España has been selected for presenting the highest share of managers and by its the less central location among the four cases analysed in Madrid. On the other end of the centrality axis, the neighbourhood of Almagro has been selected for its very central location and its high concentration of managers. The neighbourhood of Nueva España represents the less central and slightly more mixed neighbourhood, while Ibiza represents the more central and more mixed area of our comparison.

Table 26. Working population (+16) by occupation in the districts and neighbourhoods selected.

	Total	Managers corporations & public administrations		Technicians, scientists and intellectuals	
Total municipality	1,287,388	114,773	8.91%	267,079	20.75%
03 Retiro	54,213	7,485	13.80%	18,479	34.08%
34 Ibiza	9,489	1,207	12.72%	3,178	33.50%

05 Chamartín	62,315	9,065	15.47%	20,495	34.98%
55 N. España	9,215	1,715	18.61%	3,616	39.24%
07 Chamberí	62,315	7,048	11.31%	21,460	34.44%
74 Almagro	8,005	1,053	13.15%	2,789	34.84%
08 Fuencarral-El Pardo	91,419	10,172	11.13%	23,380	25.57%
87 Mirasierra	11,933	2,009	16.83%	4,276	35.83%

Source: Madrid municipality statistics department. Data from Census 2001.

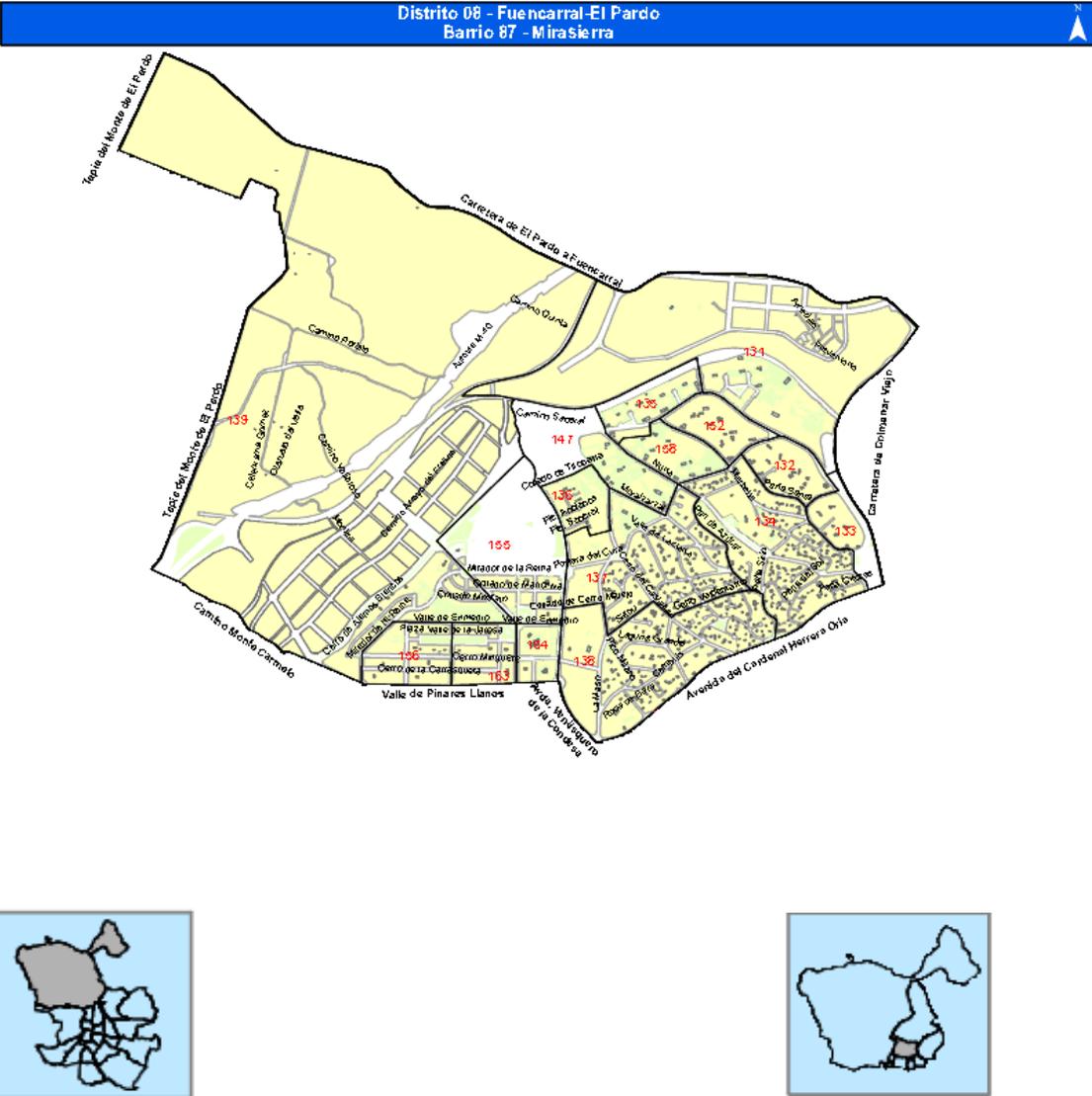
Housing prices in the four selected districts are among the highest in the region (and therefore in the whole country). In November 2007 the average price at the Chamartín district was 5,610 euros per square meter, in Chamberí 5,600 euros, in Retiro 4,910 euros, and in Fuencarral-El Pardo 4,106 euros (<http://www.urbaniza.com/estudios/burbujometro/index.jsp>). These aggregated data reflects the prices for the totality of the districts in which the neighbourhoods analysed in this research are included and, therefore, quite likely do not adequately reflect the actual prices in those neighbourhood which, in all cases, will probably be higher since they constitute the most exclusive areas in their respective districts.

Following the general scheme designed for this research, 30 interviews have been conducted in each of those four neighbourhoods to managers and engineers with executive responsibilities who reside in them. The contacting of the interviewees has been made through a combination of mechanisms including personal contacts, limited snowball of those already interviewed, the directory of the Fundación La Caixa (including those granted with a postgraduate fellowship to study abroad), the support of some professional associations (Colegio de Ingenieros de Caminos, Colegio Ingenieros ICAI), and alumni associations of private bilingual schools (Asociación de antiguos alumnos del Liceo francés, Asociación de antiguos alumnos del Colégio Británico) who asked their members to collaborate with our research.

Mirasierra (Fuencarral-El Pardo).

Located at the North of the municipality of Madrid, and part of the Fuencarral-El Pardo district (5,520 ha.), Mirasierra (595 ha.) is the only neighbourhood included in our research that is placed outside of the first ring-road (M-30) of the capital. It is made of a

combination of different urbanisation typologies as a result of its development in different phases since the 1950s up to today.



Initially built in the 1950s as one of the first low density areas made of individual houses for high income families (“*Colonia Mirasierra*”), the neighbourhood was later developed in the 1960s through the building of a series of blocks built by the Telefónica company to provide housing for its employees (“*Colonia Telefónica*”). These two groups of

dwellings constitute the extremes of the social and occupational scale within the neighbourhood.



Individual houses “*Colonia Mirasierra*”



Buildings “*Colonia Telefónica*”

In the mid 1980s the first “*condominios*” (gated blocks) for relatively affluent families were built in the area know as “*Sacedal*”, followed by the urbanisation of the “*Arroyofresno*” area since the mid 1990s (still under construction today in the area known as “*PAU Arroyofresno*”), following this very same construction pattern. These clusters of dwellings, with their different construction typologies, constitute quite homogeneous units internally (similar socio-economic characteristics of their inhabitants), while constituting a relatively diverse neighbourhood altogether.



Street in the “*Sacedal*” area



Buildings in “Arroyofresno” area

The evolution of housing prices in the Fuencarral-El Pardo district over the last years has been relatively similar to that of the rest of the city. Thus, in June 2007 the average price per sq. metre in the district was 3,978 euros, compared to the 3,970 euros paid in average in the municipality of Madrid. Given the exclusive character of most areas of the Mirasierra neighbourhood, those prices are considerably higher as this is probably the case of a district with the highest internal diversity within its different neighbourhoods among those included in this research.

Beyond the administrative definition of the neighbourhood reflected in the map previously included, the local perception of what constitutes “*Mirasierra*”, tends to exclude the most recent developments in the “*Arroyofresno*” area, located in the South-West area of the neighbourhood. It is precisely in this latest area where most of the public infrastructures (primary care centre, cultural centre) have been built in recent years.

Within the administrative boundaries of the neighbourhood there is a public school (“*C.P. Mirasierra*”), two private Catholic schools subsidized by the public education system (“*Virgen de Mirasierra*” and “*Santa Joaquina de Vedruna*”), and two fully private schools (“*Colegio Montalto*” for girls, and “*Colegio El Prado*” for boys), in addition to a public secondary education centre (“*I.E.S. Mirasierra*”).

As an indication of the exclusive character socially attributed to the neighbourhood, mostly by extension of the reputation of the “*Colonia Mirasierra*”, two of the most prestigious private clinics of Madrid (“*Ruber Internacional*”, and “*Cemtro*”) have placed their

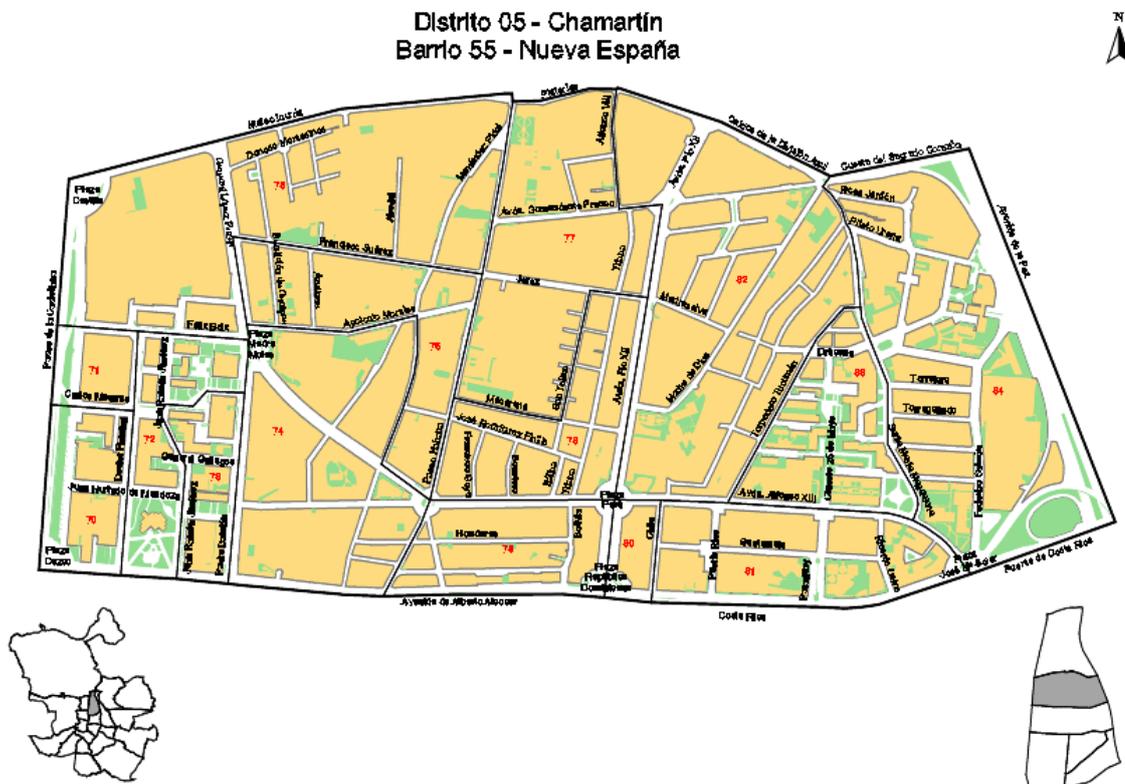
facilities in Mirasierra. These private health care centres cater to an exclusive clientele (from the Monarchy, to football players). Simultaneously, the only public health care centre (the primary care centre) was only opened very recently.

The commercial facilities of the neighbourhood have been up to recently quite scarce, as it corresponds to the relatively low density pattern as well as gated communities of its urbanism. The development of the “*Arroyofresno*” area has brought some more commercial activity of proximity, but the neighbourhood remains dependant on the malls and shopping areas located in neighbouring areas.

The relative isolation of the neighbourhood (cut off from the centre of Madrid by large roads) contributed to its image of tranquillity and exclusivity, although it also determined a mobility pattern for its inhabitants largely marked by the use of the car. The traditional weakness of the public transport system in the area (represented by a small number of bus lines linking the neighbourhood with nodal points of the capital), was only broken in the late 1990s when three metro stops were built in the neighbourhood (Avenida de la Ilustración, Lacoma, and Pitis), linking the “*Arroyofresno*” area with the centre of Madrid. Given the relatively cornered character of this area within the neighbourhood, the metro remains of little use for the residents of the oldest areas who keep using their private cars, while the bus remains the main system of communication for the underage youth and the domestic servants working in the neighbourhood.

Nueva España (Chamartín).

Part of the Chamartín district (926 ha.), annexed to the municipality of Madrid in the mid 1940s, Nueva España (182 ha.) is constituted by a combination of dense areas made of up to 10-12 story buildings (mostly built in the period between the 1960s and the 1980s), and lower density streets made of 4-5 story “condominios” (built mostly since the 1990s), and individual houses (including both old houses built when Chamartín still was a suburban area at the North of Madrid, and newly developed luxury houses).



Up to 1875, the Chamartín district was a rural setting located at the North of the municipality of Madrid, and fundamentally devoted to agricultural functions (mostly “secano”), largely owned by the Duque de Pastrana (in whose palace was hosted Napoleon in 1808 for three weeks when he came to establish his brother as king of Spain). Since 1900, the high bourgeoisie built its “quintas de recreo”, and promotes the installation in the district of large metropolitan infrastructures (“velódromo”, hippodrome, Museum of Natural Sciences)

along the axis of the Castellana (Coplaco, 1981). At the beginning of this period of the colonisation of the district, large religious and benevolent institutions also settled in, contributing to determine the future evolution of the use of the land (like for example the main train station of the capital built in the district).

A large number of low density developments of pavilions for the working classes, often built by cooperatives of workers, appeared in the Southern parts of the district in the period 1915-1930. The logic behind this type of development was the building of a “garden city” model of town. This trend of building individual houses, now aimed at upper-middle classes, was also visible in the period 1930-63 (with the obvious interruptions represented by the Civil War and its aftermath). This is when areas like El Viso, Parque Residencia, Prensa y Bellas Artes, were built, with a clear pattern of social stratification which has lasted up to today.

With the end of the War came a new model of organising the city of Madrid. The “Plan Bidagor” implied not only the expansion of the district of Chamartín to its current boundaries (by extending it North to include the area of Nueva España and Castilla, up to then part of the municipality of Chamartín de la Rosa), but also the transformation of its character which had to leave space for the communication needs of the growing capital. Thus, many of the low density colonies of pavilions were knocked down to open space for large avenues (Príncipe de Vergara, María de Molina, etc.), to a large extent connected to the plan for the creation of the Chamartín train station. Together with that, two main infrastructure projects were developed in the district: the Santiago Bernabeu stadium, and the Canal de Isabel II water deposit in the Plaza de Castilla area.

Between 1950 and 1970, the population of the district multiplies by three, with a particularly large increase of the population during the 1960s.

The first buildings in the neighbourhood of Nueva España were a small group of individual houses built during the 1930s for the middle classes. Some more individual houses were built in the 1950s for the upper classes (colonies Los Magnolios and Imperial), but it is not until the 1960s that the areas around C/Doctor Fleming is developed for the upper-middle classes, as well as the Santa Marca area is built for the middle classes.

A particularity of the development of the Nueva España neighbourhood was the allotment of relatively small plots of land, which implied that the typology of the buildings will be extremely diverse, without a very clear pattern (Coplaco, 1981). Since the mid 1960s, the neighbourhood experiences a very clear trend of concentration of upper classes, as well as

of tertiarisation (partly reinforced by the establishment of public buildings such as the Ministry of Economy and Finances).

The evolution of housing prices in the district of Chamartín over the last years has been parallel to that of the rest of the city of Madrid, maintaining a differential of 35%. Thus, if the price of a sq. metre in this district was 2,212 in June 1999 as opposed to 1,639 average in Madrid, in June 2007 the price in this district had gone up to 5,357 euros per sq. metre compared to the 3,978 euros paid on average in the municipality of Madrid. These references probably slightly underestimate the cost of housing in the Nueva España neighbourhood since it constitutes one of the most exclusive areas of the already most expensive district in the capital.

The following pictures show the contrast existing within those different construction typologies. These typologies do not constitute coherent developments or clusters within the neighbourhood though. Thus, the large buildings are located in the Western and Eastern parts of the neighbourhood (next to the big North-South arteries of the “*Paseo de la Castellana*”, and the “*Avenida de la Paz*”).



C/ Padre Damián, 14

Meanwhile, the lower density areas tend to be located at the core of the neighbourhood, in the most quiet and relatively isolated parts of the neighbourhood.



C/ Madre de Diós, 15



C/ Madre de Diós, 33



Paseo de la Habana, 182

Located in between the business axis of the “*Paseo de la Castellana*”, and the first ring road of Madrid (M-30), allowing a relatively easy exit of the city, the Nueva España neighbourhood constitutes a clear residential option for upper middle classes, with many of the characteristics of a suburban environment (large areas of the neighbourhood characterised

by their low density, and the existence of living conditions guaranteeing privacy and relative isolation), but physically placed within the boundaries of the city.

Almagro (Chamberí).

The neighbourhood of Almagro (94 ha.) constitutes the Southern-Eastern corner of the Chamberí district (465 ha.), and the most exclusive area of this relatively well-off district. Located next to the origin of the “*Paseo de la Castellana*” that delimits its Eastern boundary, it clearly reflects the grid plan that inspired the “*Ensanche*” (expansion) of the city of Madrid initiated in the 1860s.



At around the XIVth century these lands had belonged to the Order of the Temple, and it remained under their control until the dissolution of the Order. The deep forest located in the area, included in the municipality of Fuencarral, were used for hunting purposes and this area became the limit of the city of Madrid once the wall around this city was built in 1625 by Felipe IV (not so much for defence purposes but more for the administrative definition of the city and the establishment of taxes for trade with the neighbouring areas). Several doors of that wall define the contours of today's squares defining the Southern boundaries of the district (Conde Duque, Maravillas, Bilbao, Santa Bárbara and Fuente Castellana -Colón-), as well as good part of the names of the area. A similar argument can be made about the paths that left from those doors and which define some of the main roads of the district, particularly in its South-North axis (Fuencarral, Hortaleza, Fuente Castellana).

The name of this district is attributed to the similarity found by the Queen Maria Gabriela de Saboya (wife of Felipe V) between the landscape at the North of the then door of Santa Bárbara (today Square of Alonso Martínez) and the region of Chambéry where she spent most her youth. The first official document referring to this name dates back to 1752. By this time the forest that once characterised the area were long gone (cut down for building purposes and energy supply of the population of Madrid), and the area had become an extra-muros agricultural hinterland with both "huertas" and "secano", providing to the markets of the city.

Since the XVIIIth century the construction of boulevards lined with trees favoured the establishment of villas for the wealthy sectors of Madrid's society which could in this way enjoy a country house very close by the capital. By the end of this century and the beginning of the XIXth, the Catholic Church lost a good portion of its properties in the area (linked to the processes of "desamortización"), although it kept relatively significant plots of land which still characterise the topography of the district with its blocks of religious buildings (schools, convents, churches, etc.)

The demographic and economic growth of the city during the XIXth century gradually transformed big portions of the district in an "arrabal" with a pretty clear segmentation by social class, construction typology and of course use of the land. While the Eastern part of the district reinforced its exclusive character (which remained up to today and coinciding with the Almagro neighbourhood studied here), the rest of the district became a combination of slums for workers and the newly arrived populations of Madrid, as well as the location of some relatively undesirable economic activities (tejares, yeserías, pig farms, some factories, etc.), largely diluting the elegant character of the most Western "paseos" of the area (Canosa

Zamora, et al, 1988). Two other elements mark, and will determine, the character of the district: the three water deposits of the Canal de Isabel II (still existing although transformed and partly redefined in their use as public spaces), and the cemeteries (eliminated in the first third of the XXth century, one of them transformed into a sports stadium –Vallehermoso-).

The knocking down of the wall (more like a “valla” really) in 1868 (after the “Decreto de Ensanche” of 1860 inspired in the project of Ramón Mesonero Romanos of 1846, and more directly in the plan of Carlos María de Castro) marks the beginning of the transformation of the district which, to a large extent was inspired by the hygienist spirit of the time, an implied the rationalisation of the urban grid, and the building of relatively wide and clean streets defined by three story blocks with internal gardens. The Eastern end of the district limiting with the “*Paseo de la Castellana*”, would not exactly fit that pattern since it would be developed with individual palaces with gardens.

Developed fundamentally by private promoters, the guidelines theoretically provided by the official plan were systematically adjusted to the interests of the real state agents, changing the characteristics of the area and becoming a more highly populated area than initially planned. It was in this process that most of the public squares, equipments and gardens disappeared, substituted by more dense residential developments.

In 1902 Chamberí is finally defined as a district by the municipality of Madrid, and in 1919 the subway links it with the centre of Madrid (Sol). It is not until the years after the Civil War that the district becomes a central area of the city. Although the development of the district took more than a century to be completed, determined by a rhythm marked by the owners of the land and the promoters interested in retaining their land in order to increase their profits, and therefore interested in building high-standing developments, the internal diversity (in terms of quality, price, characteristics, etc.) of the promotions built in Chamberí differed quite substantially (Coplaco, 1982a). Nevertheless, a process of gradual substitution of the lower quality houses by new and more expensive dwellings has been experienced in the whole district since the 1960s, slowly transforming the social structure of this area. Despite this trend, the neighbourhood of Almagro was simultaneously affected by a process of tertiarisation and flight of part of their inhabitants, first to the newly developed luxury areas up North along the axis of the *Paseo de la Castellana* (including *Nueva España* about which we talked before), and later on to the areas of concentration of the wealthiest sectors of society at the outskirts of Madrid in the North-West quadrant of the city.



C/ Zurbano, 38

In the last years of the XIXth century, and attracted by the exclusive character of the area, new developments were built, now in the form of 6 story buildings for the upper middle classes who aspired to live in this neighbourhood.



C/ Fortuny, 2



C/ Fortuny

Although a relatively dense neighbourhood, Almagro has kept a relatively exclusive personality, so some of the old buildings have been substituted by other luxury apartment buildings since the 1960s, therefore maintaining the socio-economic characteristics of its inhabitants.



C/ Eduardo Dato, 17

Due to its centrality and prestige, many professional associations have established their quarters in this neighbourhood, including some of the most important “*Colegios Profesionales*” of the engineers (“*Caminos, Canales y Puertos*”, “*Industriales*”, “*Telecomunicaciones*”, etc.)

Over the last years the housing prices in the district of Chamberí have increased slightly faster than in the rest of the city of Madrid. If the price of a sq. metre in this district was 2,218 in June 1999 as opposed to 1,639 average in Madrid (35% differential), in June 2007 that differential had gone up to 46% as the price in this district had gone up to 5,822 euros per sq. metre compared to the 3,978 euros paid on average in the municipality of Madrid. The case of Almagro represents another example of clear underestimation of relative price, since this neighbourhood constitutes a traditional enclave of the upper-middle classes in a gentrified central district traditionally inhabited by middle classes.

As it had happened in the Chamberí district, the neighbourhood of Ibiza was fully developed by private promoters. The very existence of the Retiro park (that somehow insulated the area from the center of the city), and its location at the periphery of the area defined for the “*Ensanche*”, implied that this area was among the latest to be developed. By this time, the initial plans that determined the creation of a big yard inside each block of houses (abolished by 1867), were not any longer in operation, and the private initiative occupied those spaces with commercial activities and even with more residential developments (Coplaco, 1983).

This neighbourhood had in fact being initially planned by Castro as the only one directly developed for the lower classes (Muguruzas Cañas y Santos Preciado, 1986). The first names for streets in this neighbourhood appear only in 1880. In 1926, the commission charged with the supervision of the development of the “*Ensanche*” recognised the extreme delay in the building of the area. The main reasons for that delay was attributed to the proximity of the Abroñigal river at the Eastern part of the neighbourhood, which operated as an important physical barrier, as well as to the “remote” and poorly communicated character of the area. The lower classes could not afford establishing in this area either so they settled in some more peripheral areas which were not so regulated (outside of the “*Ensanche*”) and where they could build their own houses. The very first buildings in the area were also of an assistential character (hospitals, asylums, foster houses), reinforcing the peripheral character of the neighbourhood.

Thus, before the Civil War, the rare houses that really existed in the area were surrounded by empty lots. When the neighbourhood is finally built in the 1950s, it will be so to be occupied by middle classes, while the area loses quite rapidly its peripheral character and becomes symbolically linked to the rest of the Salamanca district as a commercial area well located next to the Retiro park.

The housing prices in the district of Retiro have increased slightly faster than in the rest of the city of Madrid over the last years. If in June 1999 the price of a sq. metre in this district was 3% cheaper than the average of the city (1,594 euros per sq. metre as opposed to 1,639 average in Madrid), in June 2007 this district was 11% more expensive than average, as the price had gone up to 4,429 euros per sq. metre compared to the 3,978 euros paid on average in the municipality of Madrid. The neighbourhood of Ibiza not only constitutes the most exclusive area of the Retiro district, but it is also affected by its vicinity with the Salamanca district (with which it shares the urbanistic grid pattern and sociological

parallelisms), the second most expensive in the city of Madrid, so we should consider those prices as low estimates of the housing prices in the neighbourhood included in our research.



C/ Narváez, 42



C/ Menorca, 20



C/ Menorca



C/ Ibiza, 4

Conclusion Spanish Cadres Supérieurs.

The upper-middle class managers and engineers interviewed in the four neighbourhoods selected in Madrid quite clearly reflect the structure of the Spanish economy described in previous sections. Their distributions over the territory also provide hints on the evolution of the population and expansion patterns of this city.

First of all (and accounting for the potential biases in the selection of our interviewees) we can observe a very high presence of managers of the public sector (mostly working for the central state administration) in the neighbourhood of Ibiza, while most the rest of our interviewees work in the private sector. This fact appears strongly related to the very process of consolidation of this neighbourhood in the 1940s when middle classes finally

took over this area which, with the growth of the city, was soon considered to be located in the very centre of the city. Most of those public sector managers that we interviewed got involved in politics, and linked to the government administration, in the 1970s and early 1980 (period of great transformation of the political and administrative system), and have remained professionally devoted to the public sector ever since. Beyond its centrality, the relatively high presence of managers and engineers, and the very high prices of real state in the area, Ibiza constitutes a relatively mix neighbourhood, although its socio-demographic structure indicates a clear ageing of its population and a growing concentration of wealthy residents.

The three other neighbourhoods included in our research are also relatively well off areas in which real state prices have increased very substantially during the last decades, but here the presence of managers and engineers working in the private sector is clearly dominant. A review of their sector of activity and the companies in which they work provides us with a sketch of the main trends that have marked the evolution of the Spanish economy in recent years: internationalisation (large role played by international corporations, as well as growing presence of Spanish companies in global markets), increasing role of the service sector, and importance of the industries linked to construction (here again, accounting for the bias introduced in the selection of our informants due to the generous cooperation of the Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos in the process of locating potential informants).

While Almagro constitutes the oldest of the neighbourhoods included in our study (and therefore the more central together with Ibiza), both Nueva España and Mirasierra are areas selected to move in by middle and upper-middle classes over the last decades given both the very high prices of more central areas of Madrid (and therefore the virtual impossibility of staying in the neighbourhood for those who were born and/or raised there and would have liked to stay), and the growing salience of the discourses emphasising the advantages of different ways of living in urban environments (gated communities, suburban developments, etc.) in contrast with the traditional consolidated city.

In their narratives on their residential trajectories our informants clearly reflect the transformation of the relation of the upper-middle classes with the urban space. Thus, while an important part of them value centrality (linked not only to proximity, good communications and transports, services, commerce and culture, but also to a human dimension of the public space) over any other consideration (including price, but always within well to do areas where security is guaranteed, and where a logic of “entre soi” is relatively taken for granted); others have already “opted out” not only of what they see as the unaffordable prices of the more central traditionally bourgeois neighbourhoods of the centre,

but also of the less desirable way of life of the centre of the city when compared to the characteristics of a suburban life (Mirasierra), or at least of the relatively lower density areas with a high presence of closed communities (Nueva España). In this respect, a logic of partial exit can be clearly identified within the residential strategies of our interviewees.

Among our informants, and relatively similarly to what has been said about the managers and engineers of the other European cities included in this research (particularly for the case of Milan), we can also identify two main groups in relation to their degree of internationalisation and opening to the outside world: those more mobile who have studied and/or worked abroad, speak languages, and keep connections with friends and acquaintances in other countries; and those whose connections with foreign countries remain anecdotal or simply non-existing. These two groups are not necessarily of the same size, and within each of them relatively large variations may exist.

Among the first of those groups we can identify those working in more internationally opened environments after having spent a considerable amount of time abroad. This sub-group would be the one closest to the “nomads”, although due to chance or actual personal choice they may have been able to return to Spain. For them, their international trajectory has become a key asset to reinforce their own value in the labour market (which seems to need this profile of transcultural managers and often has difficulties to find them), and the fact that they have come back to Spain does not exclude that their professional careers may continue abroad at some point in the future since, in general terms, they say to be ready to leave again if an adequate opportunity would arise. This sub-group seems to be the most supportive of globalisation (although some of them may express their concern about the cultural and social homogenisation that may derive from these tendencies) as a process that would reinforce the role of competition within Spanish society. In this respect, they seem to point at the need of reforming Spanish society to make more room for a structure of incentives for individual effort and merit (away from more clientelistic and corporatist patterns of behaviour and social values).

Next to those, we could identify the sub-group that, while more strongly anchored in their national and local networks and institutional settings, has been able to capitalise in their relative opening to the international sphere (due to their linguistic skills and/or limited international experience in the form of internships abroad, professional or academic stays in a foreign environment, etc.) This sub-group, relatively larger than the previous one, also tends to include people from a wider range of generations (the sub-group closest to the “nomads” is mostly between 25 and 40 years old, while this one includes people from older cohorts), and

represents a more pragmatic approach to trend of internationalisation experienced by the Spanish economy and society (adapting their skills and attitudes to a changing environment, while remaining strongly rooted in their own social and urban settings). The opinions of this group in relation to change within Spanish society does not seem to be so clearly leaned towards liberal values (in the classical/European meaning of the term), and reflects more clearly the traditional left/right cleavage on moral values, the role of the State in society and the economy, immigration, etc.

Finally, we can identify the relatively large group of those whose degree of opening to the international sphere is very small or virtually non-existing. Although only a very small percentage of Madrilenian managers and engineers interviewed in our research declare to have no knowledge of foreign languages, those who have not been working and/or studying abroad constitute a significant number of our informants. These are also more likely not to travel to foreign countries (for professional or personal reasons), or to have friends living abroad. In general terms, this group tends to have a life much more disconnected from the global sphere than the previous groups and that reflects in their general attitude towards globalisation, which is therefore either more indifferent or more afraid of the consequences of the transformations brought by this general trend towards a closest international interconnection.

TROISIÈME PARTIE :
RÉSULTATS DE L'ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE.
LES CADRES SUPÉRIEURS À MILAN, MADRID, PARIS ET
LYON : ANCRAGES ET MOBILITÉS

Comme indiqué précédemment, nous disposons d'une base de donnée importante que nous avons traitée avec le logiciel d'analyse des données SPSS (plus de 400 questionnaires) mais dont le maniement est délicat compte tenu des problèmes de comparaison que nous avons évoqués précédemment, des catégories, des villes, des quartiers. Nous avons donc choisi de présenter des résultats solides pour lesquels nous avons des éléments clairs qualitatifs et/ou quantitatifs. Nous avons par ailleurs beaucoup de résultats et de données sur lesquels nous avons besoin d'avoir des éléments complémentaires ou de travailler de manière plus approfondie pour être à peu près clair sur le sens de l'interprétation que nous souhaitons donner. Nous restons très prudents sur les analyses quantitatives compte tenu de nos données et de la manière de les obtenir. La plupart de nos analyses s'appuient à la fois sur les résultats quantitatifs et la partie semi ouverte des entretiens plus qualitative.

Les résultats sont présentés en cinq points que nous avons privilégié pour l'instant pour l'analyse et qui s'appuient des analyses quantitatives et qualitatives des questionnaires, puis de la comparaison des résultats obtenus.

- Rappel sur notre échantillon et la méthode utilisée pour les interviewés. Nous avons une base de données, nous faisons des mesures mais il ne s'agit pas d'un échantillon représentatif.
- Analyse des différences entre quartiers mixtes et quartiers ségrégués sur les questions de rapport des cadres à leur quartier
- Les relations des cadres supérieurs dans les quartiers centraux de Paris, Milan et Madrid : exit partiel et profond enracinement local
- Les indicateurs d'internationalisation des cadres
- Les différences entre cadres supérieurs du centre et ceux de la périphérie

1. LE DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE

Contacter les interviewés

Nous avons d'abord constitué un groupe initial de personnes correspondant aux critères de l'enquête, mis à jour au fur et à mesure de l'avancée de l'enquête. Il a aussi fallu apprendre empiriquement comment accéder aux personnes que nous souhaitons interviewer. Il ne s'agit pas d'une population facile à contacter. La principale difficulté a résidé dans le fait que compte tenu de notre analyse de réseaux il nous fallait éviter l'effet boule de neige et ne pas dépendre des relations des amis des amis. Notre échantillon n'a aucune vocation à la représentativité. Nous avons choisi des populations au sein d'une typologie de quartier. Nous avons donc volontairement privilégié plusieurs entrées pour avoir des individus différents au sein de notre population. Nous avons choisi des cadres supérieurs en activité. Régulièrement nous avons des individus à la frontière de nos critères et nous avons discuté de leur prise en compte ou pas. Nous avons veillé à interviewer des femmes ce qui s'est avéré assez difficile dans le cas de Madrid. Nous avons parfois pris en compte des jeunes retraités (moins d'un an) dont les entretiens se sont avérés particulièrement riches. Enfin, dans un monde idéal, nous sommes conscients du fait qu'il aurait fallu systématiquement interviewer les deux personnes d'un couple, nous l'avons fait lorsque cela a été possible. Une fois ou deux nous avons l'occasion d'interviewer en même temps un cadre supérieur et sa femme. Dans les deux cas, l'entretien s'est très mal passé car sur les questions de « prise en compte du conjoint dans le choix de quartier » ou dans les questions sur les choix résidentiels et choix professionnels, de vieux sujets de conflits ou de sacrifice pour l'un des deux sont remontés à la surface. Nous avons fait passer des consignes strictes pour ne pas répéter ce genre d'erreur. Le questionnaire est long et met en jeu tout un élément de biographie individuelle dont on connaît les limites. Ajoutons enfin que nous sommes assez content de la robustesse des données que nous avons cumulées et de l'utilité d'avoir des données différentes (quanti, quali et réseaux). En revanche, nous devons être d'une très grande prudence dans l'analyse comparée de ces données.

Stratégies de sélection des interviewés

Dans chacun des terrains, des quartiers sélectionnés, nous avons utilisé un ensemble d'approches différentes pour obtenir notre population de 30 cadres supérieurs.

A Paris, nous avons commencé par utiliser nos connaissances personnelles pour constituer un premier échantillon d'interviewés correspondant à nos critères. Cela nous a donné une base. Nous avons ensuite utilisé certaines écoles du quartier choisi (primaire ou secondaire) afin d'avoir accès à des parents correspondants à nos critères. Nous avons également épluché des annuaires d'anciens élèves de grandes écoles (écoles de commerce et d'ingénieurs) afin de trouver des interviewés, qui ont été contactés avec une lettre-type. Nous avons parfois eu recours à des commerçants qui nous ont indiqué un ou deux contacts. A Fontenay sous Bois et au Vésinet, à l'échelle de la commune nous sommes aussi passés par l'Hôpital ou la mairie pour trouver des cadres supérieurs du public, ou bien par des associations qui nous ont mis sur la piste de plusieurs contacts. A Paris, nous avons assez facilement trouvé une vingtaine de contacts, la difficulté fut de trouver les dix derniers. La recherche a été plus difficile dans les deux communes du Vésinet et de Fontenay sous Bois.

A Lyon, afin de constituer un échantillon de cadres résidant dans chacun des quartiers étudiés, nous avons exploré les annuaires de grandes écoles de Lyon, qui présentent l'avantage pour notre de recherche de lister les anciens étudiants par arrondissement ou commune de résidence, tout en mentionnant leur fonction actuelle pour certains d'entre eux. Plus précisément, nous avons construit ce panel initial à partir des annuaires de l'ECAM (Ecole Catholique de Arts et Métiers, école d'ingénieurs), de l'IEP de Lyon (Institut d'Etude Politiques), de l'EM Lyon (Ecole de Management). Nous avons aussi utilisé l'annuaire de l'IDRAC (Institut De Recherche et d'Action Commerciale, école de commerce), qui s'est révélé moins pertinent vis-à-vis des critères de sélection mais nous a Nous avons aussi utilisé nos réseaux personnels afin de compléter ce panel de managers : nous avons ainsi contacté toutes nos connaissances proches ou lointaines susceptibles de correspondre aux critères qui nous intéressaient.

A Madrid, ont été utilisés à la fois les réseaux personnels des enquêteurs, ainsi que les ressources des écoles d'ingénieurs et de managers de la ville. La loi espagnole interdit de transmettre des données personnelles ; en conséquence, l'équipe madrilène a dû contacter les écoles, les universités et attendre que celles-ci contactent leurs anciens élèves, et fassent passer l'information ensuite.

A Milan, pour contacter les interviewés, l'équipe italienne¹ a utilisé plusieurs points d'accès.

- 1) La liste publique des ingénieurs qui ont passé l'Examen d'Etat. Cette liste donne à l'adresse et au numéro de téléphone des ingénieurs résidents à Milan et hinterland . Nous avons envoyé une lettre dans la quelle on expliquait la recherche aux ingénieurs qui habitaient dans les quartiers choisis. Après une semaine, nous les avons contacté. Nous avons sélectionné ceux qui répondaient aux critères de la recherche. Le taux de réponse a été assez bon, huit ingénieurs contactés sur dix ont accepté à nous rencontrer. Pour ne pas avoir trop d'ingénieurs dans notre échantillon, on a fixé de trouver au maximum dix personnes pour quartier avec cette entrée.
- 2) L'association ManagerItalia². On a contacté le responsable de l'association qui s'est dit disponible à nous aider pour le repère des nominatifs. Pour des questions du respect de données privées, l'association a contacté directement ses adhérents (en respectant les critères que nous avons données) en leur demandant s'ils étaient disponibles à nous rencontrer. On a donc eu une liste de quinze nominatifs pour les deux quartiers de Milan.
- 3) Les écoles. On a demandé à la Mairie de Milan, service Educatif, la permission de contacter les écoles primaires et de l'enfance (1-3 ans ; 3-6 ans, 6-10 ans) des quartiers choisis dans la recherche. On a contacté trois écoles publiques présentes sur le terrain et une école privée. On a expliqué les objectifs de la recherche et on a demandé aux instituteurs de distribuer parmi les parents des élèves un dépliant dans le quelle on expliquait brièvement la recherche et on demandait aux parents s'ils étaient disponibles à être contactés. On a repéré une trentaine de personnes avec cette méthode.
- 4) Les services publics et les associations. On a contacté les dirigeants des services publics présents dans les quartiers et on a expliqué les objectifs de la recherche. On

¹ L'équipe Italienne était formée par sept enquêteurs : Chiara Respi, Laura Boschetti, Roberta Bosisio, Mariagrazia Gambardella, Marco Pizzoni, Alessandra Armellini, Adele Falbo. L'équipe était coordonnée par Alberta Andreotti.

² Nous remercions dott.ssa Marisa Montegiove e dr. Bossini Giampaolo pour leur aide.

a demandé s'ils habitaient dans le quartier ou s'ils connaissaient quelques dirigeants qui y habitait et si ils étaient disponibles à nous rencontrer. On a repéré avec cette méthode cinq nominatifs.

- 5) Porte à porte. On a identifié les rues dans les quartiers choisis qui nous semblaient plus résidentielles et on a vérifié sur les pages blanches les noms des personnes qui les habitaient. On a envoyé une lettre qui expliquait la recherche en expliquant pourquoi nous souhaitions rencontrer cadres ou dirigeants actifs sur le marché du travail. On a repéré avec cette méthode une dizaine de nominatifs.
- 6) Les amis des amis. On a mobilisé aussi nos réseaux personnels pour trouver quelques dirigeants disponibles et on a demandé aux interviewés (repérés avec toutes les méthodes) de nous donner un nom. On n'a pas insisté beaucoup sur cette méthode car on voulait éviter l'effet boule de neige. La présence d'une partie du questionnaire sur les réseaux impliquait justement d'éviter l'effet boule de neige.

Au total, dans les quatre villes, la diversification des points d'accès à permis de construire un échantillon assez varié et de ne pas tomber sur dans le même cercle social. L'échantillon comprend des ingénieurs, mais aussi des managers avec des formations variées. L'échantillon, qui n'a aucune prétention d'être représentatif, comprend soit travailleurs dans le secteur privé que dans le secteur public avec une nette prévalence du privé.

Il y a un dernier point à remarquer : les femmes interviewées représentent une minorité . Cela s'explique par le fait que les femmes dirigeantes (comme on l'a noté dans la première partie du rapport) sont encore un pourcentage très bas sur le total et qu'elles ont moins de temps disponible car elles doivent concilier le temps du travail et le temps de la famille.

Méthode d'accès

Constituer un fichier de personnes correspondant aux critères est une chose. Parvenir à obtenir des rendez-vous auprès de cadres parfois difficile à contacter directement, qui se présentent immédiatement comme ayant des plannings surchargés pour leur proposer un questionnaire d'une heure trente en est une autre. Dans les quatre villes, les mêmes problématiques se sont présentées.

Nous avons contactés certains interviewés potentiels directement par email. Le taux de réponse des ingénieurs / managers contactés a été très faible : nous n'avons obtenu que quelques accords de principe pour remplir le questionnaire à distance, auxquels nous n'avons pas donné suite. En revanche, l'email nous a finalement servi à sensibiliser ces personnes, qui en avaient souvent pris connaissance lorsque nous les avons appelés. En effet, l'immense majorité de nos rendez-vous ont été pris par des appels directs par téléphone, soit sur le lieu de travail des cadres, soit à leur domicile, dans les cas où cette information était disponible. L'appel à domicile s'est révélé être une méthode peu efficace. Les gens contactés de cette façon ont parfois eu des réponses désagréables, certains nous signifiant qu'ils ne souhaitent pas être dérangés chez eux.

La première difficulté a été de réussir à passer la barrière des secrétaires, qui refusaient la plupart du temps de transmettre notre appel sur la ligne directe des managers que nous souhaitions contacter. Deux éléments nous ont permis de surmonter cet obstacle. Le fait de mettre en avant des institutions scientifiques (Université de Milan, CNRS, etc.) a très souvent aidé à débloquer les situations.

Une fois l'accès direct aux interlocuteurs obtenu, il restait à les convaincre d'accepter de nous accorder une heure trente de leur temps sans contrepartie apparente. Il est ressorti des échanges téléphoniques que nos interlocuteurs se présentaient comme surchargés par leur travail. Là encore, il nous a fallu trouver les mots permettant de maximiser nos chances d'obtenir un rendez-vous. Nous avons appris à préciser dès le début de l'entretien comment nous avons trouvé leurs coordonnées. Nous avons aussi pris l'habitude de leur annoncer immédiatement que leur profil en particulier nous intéressait, afin de leur montrer un intérêt pour leur statut de manager, et de les placer dans une position dans laquelle ils étaient importants pour une recherche du CNRS. Ces façons de présenter notre enquête ont été adoptées, après un certain nombre de tâtonnements. Dès ce moment, les taux de réponse positive ont été finalement plus élevés qu'on ne l'avait imaginé aux premières tentatives. Peu de personnes ont refusé clairement et sèchement de nous rencontrer ; certains nous ont cependant demandé de les rappeler plusieurs fois avant de nous expliquer finalement qu'ils avaient des plannings trop chargés pour nous consacrer une heure.

Réaliser les entretiens

Les entretiens ont été réalisés soit au domicile de l'interviewé, soit à son bureau, soit dans un lieu neutre comme un café.

La relation entre intervieweur et interviewé comprend toujours un côté artificiel. Mais l'interaction n'en demeure pas moins une interaction sociale comprenant de nombreux enjeux qu'il est utile d'analyser pour comprendre ce qui se joue dans toute recherche en sociologie. En effet, la qualité du contact entre interviewé et intervieweur était un enjeu important pour le déroulement de l'enquête. Ainsi, obtenir l'adhésion de l'interviewé était nécessaire si l'on souhaitait qu'il soit disposé à répondre à l'ensemble des questions (et notamment aux questions d'opinion, ainsi qu'aux questions plus personnelles), et qu'il nous donne accès à de nouveaux contacts.

Dans ce cadre, le premier enjeu était de fonder la crédibilité de l'intervieweur face à son interlocuteur ayant un statut social subjectivement vécu comme supérieur par les deux individus en terme d'âge, de revenus, de responsabilités sociales, etc. Nous avons adopté une présentation de soi qui nous paraissait conforme au monde professionnel des cadres et managers : manière policée de nous exprimer, attitudes courtoises vis-à-vis des interviewés, style vestimentaire sobre. Il s'agissait de montrer aux interviewés que nous acceptions de nous conformer aux exigences de leur milieu professionnel en terme de présentation de soi, dans un objectif de crédibilité lors de l'interaction. Cette présentation nous a permis dans la grande majorité des cas d'établir avec nos interlocuteurs une relation sans complicité particulière, mais cordiale, et parfois même très agréable, avec des échanges humoristiques. Ce constat pose la question des enjeux de l'interaction, au-delà de la question de la présentation de soi.

Les enjeux de l'interaction

Pourquoi un manager accepterait-il de « perdre » une heure et demie de son temps, qu'il présente comme précieux, pour répondre à une enquête sociologique qui ne lui apportera rien de directement palpable en retour ?

Il est utile ici de considérer méthodologiquement que les acteurs ont une certaine rationalité, et que leur participation correspond à certaines motivations qui vont dans le sens de ce qu'ils perçoivent subjectivement comme « leurs intérêts ». Les acteurs poursuivent des buts qui leur sont propres, et disposent d'une marge de liberté dans la poursuite de leurs

objectifs. Cette approche permet de creuser la question des enjeux de l'interaction. Pour Crozier et Friedberg, toute relation sociale constitue une relation de pouvoir, déséquilibrée mais toujours réciproque, entre les acteurs. La relation entre intervieweur et interviewé n'échappe pas à cette règle : jeux de pouvoir et instrumentalisation réciproque en font intrinsèquement partie. Quel intérêt trouvaient donc les interviewés à accepter de nous rencontrer ? Sans prétendre à l'exhaustivité, nous pouvons énoncer ici quelques pistes de réponse concernant les motivations des acteurs que nous avons rencontrés.

Premièrement, nous avons perçu l'efficacité symbolique de termes comme « Sciences Po Paris » et « CNRS », qui ont favorisé l'acceptation de nos interlocuteurs vis-à-vis de la réalisation d'un entretien, comme nous l'avons vu ci-dessus. Ces institutions ont une image particulièrement prestigieuse auprès de la population que nous souhaitons rencontrer. Leur réaction positive après avoir eu connaissance que ces institutions étaient intéressées par leur mode de vie, par leur « profil », nous permet d'émettre l'hypothèse que réaliser l'entretien est un marqueur social que les acteurs seront à même d'instrumentaliser pour leur propre statut, en partageant leur expérience auprès de leurs collègues et amis. La bonne volonté que certains ont montrée lorsqu'il s'est agi de nous fournir des contacts, et des précisions du type « *dites bien que vous appelez de ma part* » vont dans ce sens. On peut aussi citer le cas d'un entretien avec un directeur régional d'une compagnie d'assurances, qui s'est terminé par la demande d'autorisation de la part de l'interviewé de transmettre l'adresse email de l'intervieweur à sa fille de dix huit ans dans le but qu'elle se renseigne sur Sciences Po. Ce même directeur régional avait été recommandé par l'ami des parents de l'intervieweur. Ce dernier était sous la hiérarchie directe du directeur régional. Au-delà du service rendu à l'intervieweur en raison de sa proximité avec les parents de celui-ci, cette personne visait sans doute à montrer à son « chef » que son réseau social comprenait des gens de « Sciences Po » et du « CNRS », et qu'il estimait intéressant que ce soit lui qu'ils rencontrent plutôt que d'autres collègues. Il a ainsi rappelé l'intervieweur (fils de ses amis) quelques jours après la date de l'entretien avec son chef hiérarchique, afin de savoir si tout s'était bien passé, et de demander à celui-ci d'envoyer un email de remerciements, ce qui dénote un investissement plus profond que le simple service rendu.

La démarche du « service rendu », qui s'apparente à la logique du don/contre-don est elle-même intéressante. Les interviewés ont probablement identifié les étudiants intervieweurs à leurs enfants gravitant dans la même tranche d'âge, ou éventuellement directement à des

souvenirs de leurs propres études, plus ou moins lointaines selon les cas. Certaines interactions particulièrement détendues en attestent. Dans le cas d'entretiens réalisés à la terrasse de cafés, de nombreux interviewés ont insisté pour payer la consommation des intervieweurs, avec des remarques du type « *vous êtes étudiant, je suis salarié, c'est normal* », dénotant certes la volonté de distinguer les statuts, mais parfois aussi une sympathie sincère pour « les jeunes » qui pourraient dans d'autres contextes être leurs propres enfants, ou les enfants de leurs amis.

Ensuite, il nous a semblé qu'un nombre conséquent d'interviewés a apprécié certaines questions de l'enquête leur permettant de réfléchir sur leur quartier, et de montrer aux intervieweurs qu'ils y réfléchissaient. Notamment, la question concernant le « genre de personnes qui habite le quartier » leur a donné l'occasion de montrer leurs capacités de réflexivité. Inversement, certains interviewés se sont sentis mis en question par quelques éléments du questionnaire. Ainsi, la question de la taille du logement en mètres carrés a entraîné quelques refus de répondre, et quelques remarques visant à atténuer l'anticipation des jugements du sociologue sur cet indicateur, du type « *pour nous c'était pas le critère essentiel, mais on a eu une opportunité* ». La question relative à la marque de la voiture a été elle aussi identifiée comme un marqueur social évident, moins cependant que la question des revenus qui a mis de nombreux interlocuteurs plus ou moins mal à l'aise. Les questions d'opinion ont suscité des réactions diverses. Certains ont été gênés par les questions sur la consommation de cannabis, l'homosexualité ou par les questions d'orientation proprement politique. L'un d'entre eux a notamment réagi très violemment, refusant à la fin de l'entretien qui avait été désagréable de donner à l'intervieweur le moindre contact, en expliquant qu'il n'était « *pas question de soumettre ses amis à une pareille torture* ». Une femme à Madrid s'est montrée agacée de devoir révéler qu'elle n'avait pas de vie en dehors du travail. D'autres, au contraire, ont utilisé ces questions pour dissenter sur les thèmes abordés, afin de justifier leurs opinions, sans doute dans le but de montrer à l'intervieweur la qualité de leurs capacités de réflexion. L'un des interviewés a ainsi développé chaque question pendant de longues minutes, donnant à l'entretien la durée record de presque trois heures. Enfin, il faut mentionner le réel intérêt de certains pour les résultats de l'enquête. L'un d'entre eux nous a relancé régulièrement pendant une année pour demander des nouvelles de l'avancée de l'enquête, et la date des résultats.

Il n'est pas possible d'être exhaustif dans le cadre de ce texte, c'est pourquoi nous ne livrons ici que les principaux éléments de fond, ainsi que quelques exemples emblématiques. Mais ce qui a caractérisé l'enquête, c'est bien la diversité des interactions que nous avons vécues.

2. LES RELATIONS DES CADRES SUPÉRIEURS DANS LES QUARTIERS CENTRAUX : EXIT PARTIEL ET PROFOND ENRACINEMENT LOCAL

Pour analyser la question de la transnationalisation des cadres supérieurs (ingénieurs et managers pour notre enquête), nous avons analysé les réseaux de contact de notre population et ce qui s'échange au sein de ces réseaux, qu'il s'agisse des réseaux familiaux, des réseaux de voisinage, des réseaux d'amis. Dans le cadre de cette enquête exploratoire comparative, il s'agit de voir quel est le degré d'exit ou d'exit partiel de ces cadres supérieurs de la société nationale, ce qui se traduit ici par : ont-ils des amis ou de la famille à l'étranger avec lesquels ils ont des échanges réguliers. Nous examinons ce point à partir d'une perspective micro, des individus, de leurs réponses à notre questionnaire sur les questions de réseaux sociaux à Paris, Milan et Madrid et Lyon. Nous avons pour l'instant quelques difficultés avec les données des quartiers périphériques. Milan apparaît comme un cas extraordinaire d'enracinement profond puisque les cadres supérieurs des quartiers centraux ont le plus souvent rencontré leurs amis à la crèche ou l'école primaire du quartier où ils résident !

Principaux résultats de cette section :

Les cadres supérieurs des centres des villes ont une vie sociale très dense, des relations sociales étroites avec leurs amis et leurs familles à la fois au sein de la ville (au sein du quartier à Milan), et au-delà. En revanche, ils n'ont aucun contact ou presque avec leurs voisins. Même s'ils vivent dans des quartiers plus mélangés socialement, le degré de fermeture sociale de leurs réseaux est très élevé. De manière non surprenante, ils ont massivement des contacts et des échanges au sein de réseaux comprenant leurs semblables en terme de position sociale. Dans les trois cas, la trajectoire en terme d'éducation s'avère centrale pour expliquer les caractéristiques du réseau d'amis. A Madrid et à Paris, c'est l'université ou la grande école qui joue un rôle prédominant de socialisation, c'est là que se nouent des amitiés et des réseaux qui vont se prolonger. De surcroît, comme il s'agit de la capitale, ces deux villes jouent un rôle particulier en termes d'ascension sociale (on parle d'effet d'escalator social) pour des jeunes qui viennent du reste du pays pour faire leurs études et qui y font carrière.

Scales and characteristics of the relational network of cadres supérieurs.

Dealing with social networks is a promising venue to think in terms of partial exit, both from the national society and from the city. Those two levels of analysis have different implications though. We should try to avoid the excessive simplification associated with a depiction of the “ghettoes of the rich”, or with a hypothetical secession of the urban middle classes. Instead, we should identify and locate those processes (when they exist) within a more complex continuum of situations ranging from total immersion within the local urban context, to the complete isolation and secession of the upper-middle classes from the society to which they belong. Examining networks of friends and families, and more specifically looking at where those networks are actually located, appears as a good proxy for an analysis of the dynamics of de-nationalisation and/or de-localisation of our engineers and managers. This kind of approach can also help us to analyse the conditions under which those social ties reveal the making of the transnational social networks (if they exist), by contrast to more traditional networks of friendship and kinship.

In order to investigate the social/relational network of these groups, four dimensions have been actually considered and introduced in our questionnaire:

- friendship,
- neighbourhood relations,
- the nature and density of the networks of the respondents in relation to the social structure,
- the intensity of family interaction.

For the first of those two dimensions of analysis (interaction with friends and neighbours), the name eliciting method was used (Fisher, 1989). Following this method, we asked our interviewees to name the people with whom they interact on a relatively regular basis, simultaneously asking them for some basic socio-economic characteristics of these persons (sex, age, place of birth, place of residence, marital status, education, profession, length of the relation, place where they met).¹

¹ The collected information does not allow us to present a clear profile of the respondents' social networks. Nevertheless, the information obtained about the three friends, plus the information collected with the position and resource generator methods which is not analysed in this section, allows us to have a more precise image of the sociability patterns of our respondents.

Voici les questions qui ont été utilisées pour cette partie de l'analyse:

- Pourriez vous nommer vos trois meilleurs amis ?

Ces trois amis se connaissent ils tous entre eux ?

Avez-vous des amis ou des connaissances à l'étranger (pas de relations de travail)

Avez-vous des contacts réguliers avec eux ?

En ce qui concerne les relations avec les voisins :

Avez-vous demandé un service à un voisin au cours du mois précédent?

Est-ce qu'un voisin vous a demandé un service dans le mois précédent ?

Au cours des six derniers mois, est ce qu'un voisin vous a rendu visite sans vous prévenir ?

Au cours des six derniers mois, avez-vous invité un voisin pour un café, un déjeuner ou un diner ?

Au cours des six derniers mois, avez-vous été invité par un voisin pour un café, un déjeuner, un dîner ?

For the analysis of the third and fourth dimensions (the nature and density of the networks of the respondents in relation to the social structure, and the nature of their family relations), the position and resource generator methods were used (Lin, 2000). This implied collecting information about the possibility to mobilise the relational capital of the interviewee in relation to a series of tasks and functions representative of different positions within the social structure, as well as about the density of their embeddedness in social networks of solidarity and mutual support. In addition to the information on the extension and intensity of their social networks, our interviewees were simultaneously asked for some basic information on the nature of their relation with the mobilised persons, the place of residence of those persons, their profession, their sex, as well as the length of their relationship with the informant and the social context in which they met.

Les dimensions trois et quatre ont été analysées à partir des questions suivantes:

- Y aurait il quelqu'un parmi vous amis, proches, voisins, connaissances à qui vous pourriez demander de l'aide dans une des situations suivantes ? (cf liste question 44, cela va demander de conseils professionnels ou personnels à des emprunt d'argent ou un coup de main pour un déménagement)
- Q 43 : Voici une liste de professions, connaissez vous personnellement quelqu'un exerçant ce métier parmi vos proches, amis, connaissances et que vous pourriez contacter facilement ? (la liste comprend différentes professions d'avocat à artisan ou chauffeur routier)

Before starting with our analysis, a brief methodological consideration should be made. We are aware of the fact that the name eliciting method favours the finding of strong and long lasting ties, while it underestimates the weak ties, with the risk of having a prevalence of bonding characteristics. The presence in the questionnaire of other methods only partly mitigates this risk. Yet, in this case, we are not very much interested in bridging relations since our interest mainly concerns the embeddedness of relations in the different spatial-and social contexts. The information collected through our questionnaires explores the rootedness of respondents in the local, national or international contexts, and provides us some hints about the extent to which the practices of friendship have become disembedded from wider social relations (Savage, Bagnall and Longhurst, 2005).

The friendship dimension of our interviewees is analysed in terms of homophily (similarity between the informer and their friends in terms of education degree, profession, etc.), closure (the extent to which his/her friends know each other), length of their relation, frequency of contacts, and particularly the "spatial" dimension which entails the different social circles where relations have been formed.

As far as homophily is concerned, the literature on social networks has clearly highlighted that this is one distinctive feature of all social networks (Fisher, 1989; Lin, 1990), providing clear evidence that this general social characteristic is even more accentuated among people of higher status (Kadushin, 1995). As it is well known, Bourdieu analysed friendship (and social capital more in general) as a means to reproduce and maintain social hierarchical position within the social structure (1980), something particularly relevant for the upper-middle class groups studied within this research.

Friends, families and neighbours: characteristics of social networks.

In Milan, Madrid and Paris, our managers and engineers have a large network of friends, both in the city and beyond the city, and they physically meet on a very regular basis. They also keep close contacts with their family (very much in the same city in the Milan and Madrid cases), and with friends in foreign countries. By contrast, they hardly know their neighbours. Most of our interviewees see their cities as resources rich environments in terms of services and networks of friends and families allowing them to follow successful professional careers while raising a family and having a vivid social life.

For our interviewees who live in the central urban areas of metropolitan areas with relatively high concentrations of middle and upper-middle classes, although also complex cities with a relatively large internal diversity. Despite the complexity of the social fabric of the urban contexts in which they reside, but quite unsurprisingly though, the Milanese, Madrilenian and Parisian interviewees confirm the strong homophily by education, age, sex and marital status predicted by the literature on social networks. Thus, a large majority of our respondents mentioned as their friends people with very similar socio-demographic characteristics to their own.

In Milan, the level of homophily is very high as far as education is concerned, while more dispersion seems to exist in relation to the profession of their friends. About 4 out of 5 of the friends mentioned by the interviewees have a university degree, mostly of the same kind of the respondents themselves. The spectrum of professions is more articulated as many friends are professionals working on their own, or with their own company, although they share the characteristic of working in the tertiary and non manual sectors.

The ratio of educational homophily is even higher in Madrid than in Milan, since 9 out of 10 friends mentioned have university degrees, a majority of them in the same area as the interviewees. The range of professions is also quite varied and the absolute dominance of service sector employments also prevails.

The case of Paris appears very similar to that mentioned for Milan and Madrid. Since most friends seem to have been known through the education system (particularly the elitist “grandes écoles”, although also sometimes at the university) the friends mentioned by our interviewees show a very similar educational trajectory. Thus, and quite overwhelmingly, 4 out of 5 friends mentioned during the interviews have comparable social position and

educational background to our informants. The service sector appears as well as the main source of employment for the friends of our upper-middle class informants.

Among the engineers and managers we interviewed, couples appear very homogeneous too, with the spouse having a relatively similar level of education to our informants, even if there seems to exist some disparity in the job situation (women may be out of the labour market taking care of their children and household). However, in the three cities opportunities exist for highly educated women so many couples (about half of those of our interviewees) have the income of two careers, which allows them to own or, more rarely, to rent a large flat in those expensive central neighbourhoods of their respective city.

This trend towards homogeneity in the social networks of our interviewees seems also confirmed by the position generator analysis: high status tasks and functions representative of professionals and highly qualified positions are relatively accessible to our respondents, while that is not always the case for the less prestigious and manual jobs characteristic of the lower positions of the social structure.

As might be expected, a very low number of Milanese interviewees declared to know a non skilled blue-collar worker. Among those who said they had access to people working in those functions the connection came mostly through their professional environment, generally because of working in the same company. Things are hardly different in Madrid or Paris. However, those who declared to know blue collar workers typically came from a more modest and/or provincial background and may have kept in contact with some friends from the place where they grew up who happened to be blue-collar or unskilled workers (sometimes they even had relatives in those positions of the social structure).

The status of Paris and Madrid as state capitals (political, administrative and bureaucratic power), as well as important economic centres within the economies of their countries, convert these cities in “escalator urban regions” (to use the metaphor used by Savage and his colleagues to describe the London South East). The case of Paris is additionally marked by the role played by the most elitist universities in those processes of upward mobility. In the case of Madrid a less important, although similar, role was played by certain universities offering specific degrees (mostly in the field of engineering -aeronautics, naval, bridges and roads, etc.-) which could not be studied anywhere else in Spain, thus favouring the arrival of students from other parts of the country, many of which then stayed working this city.

We find among our respondents a relatively important component of geographical mobility, and to a lesser extent of social mobility, the two dimensions being closely linked particularly among those interviewees who moved to Paris and settled there.

Dense networks of friends

The wide range of listed professions in our list seems to be at least partly explained by the fact that few respondents mention workmates as friends, or declare to have met their friends in the workplace. Thus, in all three cases the education trajectory of our informants seems to have played the key role in the development of their social networks of friendship.

In all our Milanese cases the most common way for friendships to have been formed was through childhood relationships, basically in school (high school but also primary school level), and in *scout associations* (quite widespread among children). By contrast, cultural or political associations and neighbourhoods are never mentioned as ways to meet friends. In fact, most of the present friendship relations for the Milanese respondents have been lasting for more than twenty years. This information portrays Milan as a place of old social networks, deeply rooted middle class friendship with intense and regular contacts. An engineer in a high tech firm or a manager in a bank may fly twice a week to meetings all over Europe or beyond, but he or she spends the week end with old friends and family.

Among the informants in Madrid the situation is quite similar to that of Milan, in particular in what has to do with the origin of the friendships, as well as the duration of those links. Thus, more than a third of the friends mentioned by our informants come from the times of their schooling (mostly from primary education, with some cases of kindergarden links), and nearly a quarter from their time at university. Those friendships originating from the work environment account for less than one tenth of the total. The remaining friendship connections come from leisure activities and, in contrast with the Milanese case, also from socio-political associations and organisations. Around two out of ten of the friends mentioned by our informants refer to us to the origins of the interviewees outside of Madrid, and they reflect the character of this city as a magnet for people from all over the country in search of better opportunities for educational and professional development. A good number of the friendships created already in Madrid also refer to people born outside of the capital, thus reinforcing this image of Madrid as a city with porous borders that has traditionally relied on its capacity to attract skills and workers from other regions. Our Madrilenian informants have a very intense social life, meeting quite regularly with their friends (mostly to go out to bars and

restaurants), and maintaining interactions with them very often over the phone and/or through e-mail.

The case of Paris seems to be again slightly different to those of Milan and Madrid. While most friends have been known through the education system just like in those two other cities (in this case mainly through the elitist “grandes écoles” or universities), two other mechanisms seem to be operating as well: meeting friends at work (more specifically during training period after entering the labour market through a specific corporation), and through their children’s schools, where our Parisian informants seem to meet young parents with whom they become friends (here again with people from a similar social and educational background to their own). Most respondents in Paris meet on a regular basis with their friends, in particular for dinners. As mentioned most friends are not childhood friends but rather people they met while they were students, or more recently through work or their children. This is partly linked to the fact that, as it happened in the case of Madrid although now at a larger scale (about half of our interviewees) many of our Parisian informants originally come from another place in France. Thus only a relatively small number of our interviewees have childhood friends in Paris, while many of them still keep family and friendship ties in their place of origin.

Those conclusions contrast with the findings for Manchester of Savage, Bagnall and Longhurst (2005). These authors report that their respondents do not have many contacts with their best friends, and do not share with them regular activities, as they are also likely to live in other cities. By contrast, the majority of our interviewees declare regular contacts, the young respondents almost once a week and the oldest ones almost once a month. E-mail is the privileged means of connecting, but the relation does not remain on a virtual basis, as they meet regularly. In the case of our Milanese informants the fact that more than half of the friends are living in the city of Milan, even in the same neighbourhood where the respondents and his-her friends have grown up, makes easier the frequency of visits. This is quite true in the case of Madrid as well, and also to a lesser extent in the case of Paris. In our three city case studies, our respondents go out in bars and restaurants or have dinners with their best friends on a regular basis.

By contrast to the Manchester case, the intensity of relations is obviously sustained by physical contact, and fostered by a limited and fix-term geographical mobility. Savage et al. state that “maintaining friends require the persistence and the ability to be abstracted from time and space so it can endure over these two dimensions” (p. 242). The dimension of persistence and investment is clearly evident in our cases, as well as time and space, though in

a different way than in the Manchester research. While time and space need to be abstracted in the Manchester case (because friends appeared to live in other cities), the relations reported by the Milanese and Madrilenian respondents seem to be very well rooted in the local physical and social space. Paris appears as somewhere in between the case of Manchester analysed by Savage et al., and the Southern European cities included in our study, since the rootedness of the social life of our Parisian informants seems to be considerably developed.

The difference is that in Milan, friends have grown up together, have attended university together, and have selected each other, confirming this selection over the years. In this sense, there exists, in the words of Savage and his colleagues, a sense of belonging which is both inherited, and up to a point ascribed, but decisively reinforced by choice.

In Paris, about a fourth of our respondents have the same deeply local and immobile background. The role of the “grandes écoles”, the elitist part of the higher education system, appears to be decisive in the socializing process, and in the making of best friends. Those “grandes écoles” attract young people from all of France (with an important proportion from the Paris region) but overwhelmingly from the same social background. The sense of belonging is important but mediated by the socialising impact of Parisian “grandes écoles”.

The case of Madrid appears in between the deep rootedness found among the Milanese upper-middle classes, and the more dynamic processes of amalgamation of equals through elite education institutions and the first steps of the process of incorporation of these groups into the labour market experienced in the case of Paris.

The analysis of the proxy of the network closure (studied through the response to the question: Do the three friends you mentioned know each other?) further contributes to analyse the sociability of our respondents, as well as that of their social environments. In twenty-eight out of the thirty-one Milanese cases, the three friends knew each other. To a smaller degree that was also the case in Madrid (twenty-four out of the thirty informants stated that at least two of those three friends knew each other). This information can have a twofold reading: on the one hand it points the embeddedness of the respondents in the local social context, as they do not mention dyadic and isolated relations. On the other hand, this information points towards a close and self reproducing network which risks of having a prevalence of bonding features. These are not exclusive of course. The friendship closure of the Milanese respondents emerged also in other researches: Barbieri analysing a sample of young Milanese employees’ social networks found similar results (1996). The information on the Paris respondents seems to indicate that their degree of closure is considerably smaller, since those three mentioned friends more rarely knew each other.

Family still matters (quite a lot actually)

A large portion of our interviewees stated to have strong family connections with relatives living in the same city (or a neighbouring commune) to their own. They often declared as well that their choice of housing was conditioned by the proximity to their family. Our interviewees interacted on a very regular basis with their relatives, and often turned to them when in need of help to solve problems or to facilitate daily life tasks. Some variation obviously appears in between our three case studies, partly due to the different degree of geographical mobility experienced by the group analysed in our three different urban contexts.

In the case of the Milanese upper-middle classes the degree of embeddedness in the family networks appears to be very high, with a very intense interaction and very active solidarity networks which greatly contribute to solving the daily puzzles derived from the efforts to compatibilise family life and careers for both partners (particularly after having children). The low fertility rates experienced by Italy over the last decades, also visible among some of our informants, reflect the difficulties linked to this situation and the great difficulty of having families and relatives to have to cope with the burdens of reproduction.

The case of Madrid appears quite close to that of Milan, with proximity to family networks as a key element in the process of selecting an area to reside. The intensity of the interaction, and the relying of family for support, appear also as very important, as does the very low fertility patterns of our informants as a group (which reflect the general trend existing within Spanish society over the last decades), in similar ways to those experienced in the Italian case. Nevertheless, the relatively higher geographical mobility that can be observed among the managers and engineers interviewed in Madrid implies that many of them have lost the proximity to their family support and solidarity networks that they could have enjoyed in their towns and cities of origin. In this case the interaction with their relatives remains quite high, but the telephone and the frequent trips constitute the main mechanisms for maintaining the connection with their relatives.

In Paris the level of interaction with the family is also concrete and very regular among the managers and engineers interviewed. The fact that about half of our interviewees come from different French provinces outside of Paris imply that their family ties have been strongly affected by their geographical mobility. The higher level of development of social policies aimed at helping families cope with the difficulties of reproduction have contributed

to make relying on relative less necessary. Nevertheless, the level of interaction of our informants with their families remain relatively high.

The main conclusion of this section is that the group we are analysing in this research project maintain important links with their families and those connections remain strongly anchored in the territory, despite of the fact that growing mobility make those interactions more dependent on telecommunications and transforms the nature of the solidarity and cooperation mechanisms in operation.

Next to no relations with neighbours

Our conclusion in relation to the degree of relationship of our upper-middle class informants with their neighbours in very similar in the three urban context studied: our respondents have very limited interactions with their neighbours. They do not invite them for dinners or for a drink and they hardly exchange a service. Minimum interaction (saying hello and asking for some salt) is the general rule. Relationship between neighbours is mostly at low ebb, and there does not seem to exist any obvious difference between the three cities.

In the discourses of our respondents (without distinction between the three groups of immobile, fixed-term mobile and nomads identified earlier), neighbours do not appear to have any important role in the sociability sphere. The respondents have few interactions with neighbours, the majority of them limiting these contacts to “good morning-good evening” or “exchange of information about the building matters”.

Neighbours are not perceived to provide support in e emergency situations (ie. illness, problems in the flat, etc.) either. Respondents prefer to solve their problems on their own or asking their relatives or friends who may live nearby. Indeed, if relations with neighbours are almost non existent, most respondents have in the same neighbourhood friends (in Paris) or relatives (more common in Milan and also in Madrid) with whom contacts are regular.

The weakness of neighbour relations appear to be independent both from the length of residence in the neighbourhood, and from the house property, so that interviewees living in the same building for very long time do not report stronger contacts. The degree of closure towards neighbours does not differ either according to the socio-economic characteristics of the respondents, which in fact tend to have the perception that their level of wealth and their position in the social scale is in general terms around the average of the residents of their neighbourhood.

In this sense, our findings highlight the selectivity of relations even within the local social context, bringing some elements in favour of the closure of these networks. What seems to emerge from our finding is a dense, close, homogeneous, rooted but selective network established by our interviewees.

Transnational networks

Some authors have stressed the “disembeddedness of relations” (Giddens, 1994), that is to say, the fact that social relations and friendship are more and more distreched over space and time. This state of affairs does not seem really applicable to our Milanese and Madrilenian respondents, and only partly to those of Paris. Our research is obviously too limited in scope to entirely reject the disembeddedness hypotheses altogether though.

In the case of our Milanese respondents we can find some links with transnational networks, mainly in the form of connections with people living abroad. The presence in the respondents’ network of these people can be in fact understood as one of the possible indicators of embeddedness in those transnational networks. Nevertheless, our Milanese interviewees mention few of those international connections. Some of them in fact (twelve of the respondents) could not even come out with the name of a friend of theirs currently leaving in a foreign country. Among those who stated having friends abroad, contacts with these people were not based on a regular interaction, and visits were stated to be quite rare (sometimes every three years, or even less). However, the respondents thought they could easily mobilize these “silent” relations, somehow abstracting their relationship from time.

In the case of our Madrilenian interviewees their opening to international networks appears as relatively limited as well, and when existing they often pass by Spanish work or university colleagues working abroad. Thus, while some eight informants could name three friends living abroad, only six could come with the name of two friends residing abroad. Nine of our Madrilenian informants could only name one friend, and up to seven could not name any single friend abroad. By country, the US appears as the one more often mentioned as having friends living there (eight cases), followed by the UK (seven cases). By geographical area though, the countries of the European Union accumulate a total of twenty references, followed by the US and then the Latin American countries (seven cases). Only two friends were referred in Asia, and none at all in Africa. As previously stated, most of those friends were known at work or in university, and the level of interaction was stated to be pretty low too, since most of them said they interacted once between one and three years, and only a minority said to have contact with their friends abroad every month or more often. Altogether,

the picture of the degree of openness to the international arena of the managers and engineers living in central neighbourhoods of Madrid that we interviewed portrays a relatively closed group with few international contacts.

By contrast, most Parisians mention two or three foreign friends with whom they have regular exchanges, and contacts, people living abroad which are completely part of their social daily life. In the Paris case, this element is quite striking. Most interviewees have no difficulty to name two or three “good friends” and to point to other people with whom they interact with on a regular basis, but without being “real friends”. Regular exchange and visits to foreign friends (at least once a year) or to friends living elsewhere is an important part of Parisian middle classes way of life and networks.

It is quite interesting to note, in relation to the discourses on globalisation and transnational networks, that the friends mentioned to live abroad tend to be mostly settled in the Western world, and mainly in Western Europe. Cities such as London and Paris appear among the first places cited by many Milanese as very close to their lives, although some other cities are also mentioned in interviews (Barcelona, Madrid, New York). In the case of Madrid, the most cited urban areas were New York, London and Buenos Aires, but also Paris and Brussels appeared in the list. In the case of Paris, the cities mentioned by our respondents are much more disperse, and many Parisians stated to be familiar with many European cities that they visit over week ends: Italian cities to start with, but also Brussels, Prague, London, and Barcelona. They also named American cities and cities in Asia, South America or more commonly North-Africa.

Secession or participation in the urban fabric?

Beyond the analysis of social networks, and as it will be developed in other sections of the present report, the rootedness in the local social context and the hypothesis of the partial exit have been further investigated in this research project through the measure of the effective participation of our informants in local associations and initiatives, as well as through the study of the use of public local services. As mentioned in the introduction of this section, one hypothesis extracted from the literature on secession and partial exit of the middle classes leads to the systematic exit from collective services in general, and from local public services in particular.

The literature on civic culture on the one hand, and on social capital intended as civicness on the other, highlights that those more likely to join associations are the middle

aged, well educated, employed men in the labour market. We therefore should expect our respondents to be relatively involved in associations. However, in Milan, Madrid and Paris, our managers and engineers do not take part in the activities of neighbourhood associations or other kinds of social organisations (practically none in Milan and Madrid, less than one in ten in Paris). Only seven out of the thirty-one respondents from Milan belong to other kinds of associations, mostly professional associations entailing a national and not transnational dimension and which do not require an active participation but mainly perform information and fiscal duties. A similar ration to that of Milan seems to apply in the case of Madrid, and only about a third of Paris interviewees belong to some kind of association.

These findings can be interpreted in two contrasting ways: on the one hand it points towards civic disengagement, an evidence of urban “partial exit strategy”. On the other hand it can be just the result of the fact that these people simply do not have time to join associations as they tend to work ten or more hours per day in addition to having to travel for professional reasons quite often.

The first hypothesis would appear more robust if the respondents’ practices in terms of use of services and participation in the city life would demonstrate retrenchment from the public sphere. However, previous researches on the Milanese managers report a low participation in associative life compared to the local average (Cesareo, Bovone, Rovati, 1979; Rovati, 1991). This does not seem to go in the direction of the retrenchment, rather it would show a persistence in the “non engaging” strategy.

As far as other behaviours are concerned, our findings do not go in the direction of the complete disinvestment from politics. All Milanese respondents declare to be rather interested in politics, to have voted in the last elections, to have discussed of policy matters in the last month, and to think that the Italian society would need to be reformed in several points but not in its essential features. In this sense, our respondents show an interest for the national politics, and do not seem to reject *in toto* the society where they are living in.

In Madrid, most managers also express to have a relatively high interest in politics, and state to have participated in the last regional elections, although their interest in this dimension does not often go beyond discussing politics with some friends or colleagues. They also tend to think that Spanish society should be party reformed.

In Paris, the respondents emphasise their participation in city life, as well as in social events in the neighbourhoods, and the vast majority declare to use the local equipments, schools, public transports, and in general the public services on a very regular basis. They are

also very aware and participative in political terms, critical of the French society and of the government.

In this section of the report we have presented the hypothesis of the “partial exit strategy”, both from the national society, and from the city, attributed to managers and engineers belonging to the upper-middle classes. We have identified the sociability sphere (friends, neighbours and family relations) as a good proxy for understanding how, and to what extent, these individuals put into practise partial exit strategies. We have also tried to analyse and to which extent they are locally rooted, or rather resemble to the *New Barbarians* or the Nomads interacting at a global level, disregarding the local one (the city and the neighbourhood).

Our empirical findings do not support the partial exit hypothesis, or the spread of the *New Barbarians* profile. Quite on the contrary, our findings suggest that these managers are mostly very mobile, they travel a lot but mainly for fixed-term periods, and they come home for the week ends, even when they work for the whole week abroad or in another city. For these reasons, they cannot be considered Nomads, as they keep a strong attachment to their residence place where the family and friends live. Our managers and engineers in the three cities included in this particular section of the analysis of our research project have indeed a lively social life in the city, and use the collective services. In Milan, Madrid and Paris, our respondents declared to have several friends who they visit regularly, and their relations are quite long lasting, though they do not have contacts with neighbours. Not surprisingly, in the three cities respondents have a quite homogeneous social network with friends having the same educational and professional degree.

These features are extremely emphasised for the case of Milan: respondents’ social networks present high density, long lasting relations which date back to childhood, and a strong rootedness in the social and territorial local context. In the case of Madrid, our respondents show a high density of interaction, both with their friends and relatives. Among their friends, those met during the whole trajectory of their education seem to account for the biggest share of their friendship networks. In the Paris case, respondents’ social networks are more varied and open. Our results on this point differ substantially from the ones of Savage et al., as well as those from Savage and Butler for London, in which relations with friends were stated to remain more abstract than real.

The major difference between Milan, Madrid and Paris has to be found in the transnational sociability. While in Paris respondents mention several friends or acquaintances living abroad who are actively part of their social life, in Madrid those connections seem to be much weaker, while in Milan they are practically non-existent. Respondents in Milan mention few friends abroad and, when they do, the frequency of contacts is very weak and these relations are often “silent” or abstract (that means that respondents have not had contacts with them for quite a long time, but they think they can activate those relationships relatively easily).

The profiles of managers emerging from our empirical findings fit only one part of the diagram we proposed at the beginning of the chapter. In that diagram four ideal-type profiles were proposed stemming from the crossing of two dimensions (transnational exit, and urban exit/secession):

- 1) The nomads retreating from the city.
- 2) The immobile retreating from the city.
- 3) The mobile well rooted in the city.
- 3) The immobile well rooted in the city.

The first of those two profiles do not seem to fit as an accurate description of our managers and engineers in Milan, Madrid or Paris. The third profile is the most widespread, with respondents very mobile, involved in the city life and using the resources proposed by the local context, as well as clearly investing in local relations. This investment is however very selective, as they are not involved in neighbourhood associations, organisations or activities. The fourth profile fits a very small group of our interviewees, almost all located in the city of Milan.

Despite the importance of transnational mobility, the situation of managers and engineers in Milan does remind us of the classic urban bourgeoisie profoundly rooted in terms of capital and social capital within the central area with transnational networks. The main factor of change that we plan to explore is whether the changing scale and density of transnational mobility and connections provides some ground for partial exit (in practices, representation of values, etc.) from the national society.

In the case of Madrid we seem to be analysing a group which is becoming growingly mobile (the younger managers and engineers showed higher propensity to have active networks of friends at the international level), with certain spheres of influence clearly focused in the EU, the US and some Latin American countries, but that at the same time

remains clearly anchored at the local level, mainly through their deep embeddedness in social networks of family and friends. The role of Madrid as magnet for mobile professionals from other regions provide for an slightly more flexible configuration of social relations (slightly away from the everlasting role of the family) than seems to be the case in Milan.

Social networks of our Paris interviewees are based on three pillars: Parisian, provincial and international. The density of social interactions among friends and family is also very high, on top of this, many foreign friends come to visit them in Paris. The importance of mobility and transnational interaction is more central, more regular, more structuring, but the logic of *entre soi* in social terms remains as powerful as ever.

3. CADRES SUPÉRIEURS DU CENTRE, CADRES SUPÉRIEURS DE LA PÉRIPHÉRIE : DES DIFFÉRENCES DE DEGRÉ, PAS DE NATURE

L'une des interrogations de cette enquête a pour objet la comparaison des cadres supérieurs du centre et ceux de la périphérie. Comme indiqué en introduction, puisque les cadres supérieurs ont des possibilités de choix de logement plus importantes que celles des groupes sociaux, la littérature s'est intéressée à deux phénomènes opposés : la gentrification ou l'embourgeoisement des centres d'un côté, la sécession urbaine, l'enfermement dans des *gated communities* d'autre part. Notre enquête ne prétend pas à la nouveauté mais à l'exploration systématique des pratiques urbaines de ces cadres supérieurs en comparant, pour les mêmes agglomérations, des cadres supérieurs des villes et des cadres supérieurs non pas des champs mais des banlieues. Cela nous semble utile pour réfléchir sur les questions de mixité, de dynamiques de rapports sociaux dans les villes, de sécession urbaine, et plus largement de fabrique de l'ordre social dans les villes. Pour reprendre les catégories extrêmes de notre première partie, nous avons déjà montré que les cadres supérieurs ne sont pas des nomades, sont ils des « *nouveaux barbares* » au sens d' Angell ?

En effet ce qui est intéressant dans la littérature sur les *gated communities* ou la sécession urbaine, ce n'est pas, ou pas seulement, les cas les plus spectaculaires. Dans l'immense majorité des cas, ces situations sont des situations extrêmes. A l'inverse, l'émerveillement pour des cadres supérieurs qui jouent le jeu de la mixité dans des quartiers mélangés nous semble a priori à être interrogée de près. Comme pour tous les groupes sociaux, ce qui est intéressant est le jeu entre distance et proximité dans différents domaines de la vie sociale. Or comme l'a souligné E.Préteceille dans ses travaux classiques sur les équipements ou dans ses travaux plus récents sur la ségrégation, les politiques publiques et la production de biens collectifs constituent l'une des dimensions de ces possibilités de jeu. C'est donc un élément important de la compréhension de la fabrique urbaine et des dynamiques d'inégalité. En fonction de différents éléments, la présence ou pas d'enfants par exemple, certains cadres supérieurs vont jouer plus ou moins, s'ils en ont les moyens, la recherche de quartiers très ségrégués à forte concentration de cadres supérieurs. Cependant, et c'est un résultat fort de notre enquête à Lyon, Madrid et à Paris, un peu moins à Milan, les cadres supérieurs que nous avons interrogés ne sont absolument pas dans une logique de sécession de la société urbaine ou de « *nouveaux barbares* » mais ils apprécient « l'entre soi » avec un peu de mixité et une participation active à la société urbaine.

Les cadres supérieurs dans l'espace urbain, distances et proximités choisies

Un premier résultat nous paraît très clair à la fois à la lecture des tableaux et en reprenant les entretiens : les cadres supérieurs fréquentent assez largement l'espace urbain dans son ensemble.

Notons que 66% des cadres supérieurs de notre enquête des quartiers centraux déclarent aller régulièrement dans les communes de la région urbaine et que 66% des cadres supérieurs des communes et quartiers périphériques déclarent aller régulièrement au centre de l'agglomération.

Cela s'observe de plusieurs manières. Tout d'abord, on a vu dans la section précédente que contrairement aux **middle classes** de Manchester, voire de Londres, les cadres supérieurs de notre échantillon ont une vie sociale familiale et amicale très territorialisée (ce qui n'empêche pas de surcroît des réseaux à l'étranger). Il n'est donc pas surprenant de constater que ces cadres supérieurs sortent régulièrement dans le quartier, dans la ville. Ils n'ont pas un mode de vie si privatisé que cela. Ils ont les moyens de profiter des lieux de sortie dans la ville de manière régulière, ils en profitent, même s'ils résident en périphérie. Ce constat est très largement partagé dans les quatre villes de notre enquête sauf peut-être pour partie à Milan.

Tableau 27: Utilisation de services privés dans le quartier ou la ville¹

%	Cadres supérieurs Des quartiers centraux	Cadres supérieurs de la périphérie/banlieue
Restaurant le mois Précédent l'enquête	91	87
Coiffeur	82	77
Cinéma (mois précédent)	55	47
Spectacle sportif (mois précédent)	19	19
Théâtre	33	24
Concert	29	13
Musée	50	33
Spectacle danse	7	13
Pas de sortie dans des bars (mois pré)	29	39

La principale différence dans l'utilisation de différents services vient du fait que des écarts importants existent non pas sur le fait de sortir ou pas, d'utiliser ces services ou pas mais de leur localisation. De manière logique, pour les habitants des quartiers centraux, une grande partie des équipements et des services existent dans le quartier et sont utilisés dans le quartier.

Deuxième type de résultats, les cadres supérieurs de notre enquête ne sont pas des nouveaux barbares qui n'utilisent pas les services publics. Au contraire, tous nos indicateurs indiquent que les cadres supérieurs sont des utilisateurs réguliers des services publics et de l'Etat-Providence. Ils ne sont pas dans une logique de retrait (un peu plus dans la banlieue résidentielle ségréguée de Milan et à Madrid). Ils utilisent régulièrement les équipements sportifs, les transports publics, les écoles publiques, les parcs, les bibliothèques et ceux d'autant plus que ces équipements sont à proximité dans leurs quartiers. Nous avons besoin de travailler encore sur ce point car la logique de retrait est en même temps très forte sur le plan résidentiel dans les quartiers périphériques en particulier.

¹ Ces chiffres seront à compléter par des indicateurs plus précis de régularité de fréquentation

Tableau 28 : fréquentation ou pas des différents équipements.

%	Cadres supérieurs Des quartiers centraux	Cadres supérieurs de la périphérie/banlieue
Crèche	17	12
Médecin de famille	80	89
Poste	89	88
Transport en commun	89	79
Jardin public	75	57
Equipement sportif	64	59
Bibliothèque	24	32

On note bien entendu des différences. Les cadres supérieurs des centres des villes de notre enquête sont plus nombreux à utiliser les transports publics, les parcs ou les équipements dans leur quartier. Les chiffres demeurent cependant élevés pour les cadres supérieurs résidant en banlieue ou à la périphérie. En d'autres termes, les cadres supérieurs font bien partie de la ville, ils ne sont pas en retrait (sauf peut être à Milan), ces chiffres ne vont pas dans le sens de la sécession ou du retrait. Les cadres supérieurs utilisent des équipements et fréquentent différents lieux de l'agglomération urbaine.

Ces données sont confirmées par les questions plus ouvertes. Les cadres supérieurs que nous avons interviewés ne se désintéressent pas de ce qui se passe dans l'agglomération. Ils essaient d'orienter les choses pour utiliser ce qui leur convient le mieux. Ainsi, dans le cas français en particulier, (au Vésinet par exemple mais aussi à Fontenay sous Bois) ils sont nombreux à exprimer à la fois une grande satisfaction à l'égard de certains équipements publics qu'ils utilisent assidûment : espace public, école publique, RER, équipements divers, tout en regrettant parfois que ces services ne soient pas soit mieux organisés, soit mieux adaptés à leur besoin.

Nous avons entendu des critiques extrêmement vives à l'égard de l'école notamment qui ne leur paraît plus convenir aux exigences d'une société mondialisée du XXIème siècle et aux besoins de leurs enfants en particulier. A l'instar de ce qu'avait bien montré les Pinçon-Charlot, ils essaient (souvent les épouses) d'influencer les stratégies de l'école, les langues ou les options notamment. Certains d'entre ont des propos très vifs à l'égard des enseignants. Pour résumer les choses, les cadres supérieurs que nous avons interviewés en France sont

évidemment extrêmement conscients de l'importance de la réussite scolaire et des grandes écoles. Ils font un double constat : d'un côté ils notent une intensification de la compétition scolaire et ils s'inquiètent car leurs propres enfants ne sont pas certains de bien s'en sortir dans cette compétition. Il s'ensuit que les enseignants sont accusés d'une part de ne pas toujours bien préparer les enfants de ces cadres supérieurs et d'autre part d'être les grands gagnants de cette concurrence. « Chacun sait qu'il suffit d'être fils de prof pour entrer à Polytechnique ou l'ENA », cette phrase, ou son équivalent, a été prononcée à de plusieurs reprises. Les cadres supérieurs considèrent que les enseignants travaillent peu par rapport à eux (une partie significative de notre échantillon déclare travailler plus de 60h voire 70h par semaine) et que par conséquent ils ont le temps de s'occuper de leurs propres enfants pour mieux les préparer à l'excellence scolaire ou universitaire. L'école est toujours un bon révélateur de tensions sociales. Ici, nous avons été surpris d'entendre un discours très fort sur le scandale des inégalités en France : les enfants des enseignants sont les privilégiés du système car ils ont les codes d'une part, et des parents informés et disponibles d'autre part. Les enfants des cadres supérieurs sont donc désavantagés dans la compétition scolaire.

Une deuxième préoccupation scolaire taraude les cadres supérieurs de notre échantillon qui ont des enfants. Cela renvoie la société mondiale virtuelle. Beaucoup s'interrogent, -ils n'hésitent d'ailleurs pas à nous interroger pendant l'entretien - sur la valeur des diplômes français sur le marché international, y compris des grandes écoles. Ils craignent pour leurs enfants la concurrence de diplômés étrangers qu'ils commencent à côtoyer dans leurs entreprises. Nous n'avons pas d'indicateurs précis sur ce point mais des réponses à des questions ouvertes. Sur ce point, on voit bien comment la dynamique de globalisation perturbe les repères des cadres supérieurs sur les hiérarchies au sein de leur système national. Déstabilisés et conscients de leur propre décalage, du décalage de leurs pratiques par rapport à cette société mondiale virtuelle qu'ils anticipent, ils sont d'autant plus exigeants et mécontents à l'égard de l'école qu'ils craignent pour les enfants. Ils compensent, comme on le verra en section 5 par un surinvestissement dans l'internationalisation des enfants et un discours très volontariste sur ce point. On peut enfin noter sur ce point que cette inquiétude est apparue nettement plus marquée dans le cas français où le diplôme et l'université d'élite continue à jouer un rôle crucial de tri social et d'influence sur la carrière (ce qui n'est pas le cas à Milan ou Madrid). La situation française est très différente de la situation de Milan ou de Madrid sur ce point.

Enfin, dans le cas français, cette inquiétude a été exprimée plus vivement dans les communes de banlieue où le choix du lycée par exemple est moins large. Rappelons que pour les cadres supérieurs de notre enquête, 70% des enquêtés parisiens ont leur enfant dans l'école publique, ils ont accès à l'excellence du système scolaire français, (c'est d'ailleurs l'une des raisons de leur choix résidentiel), ils sont moins critiques. Cela vaut dans une large mesure pour le Vésinet. En revanche à Fontenay sous Bois et pour le peu que nous en avons vu à Savigny sur Orge, cette question devient absolument centrale. Lorsqu'il y a la moindre inquiétude sur la qualité du collège ou du lycée public, ou lorsque que se pose un problème d'accès, les cadres supérieurs envoient leurs enfants si possible dans un bon lycée parisien, le plus souvent dans le secteur privé plus facile d'accès (comme par exemple St Michel de Picpus dans l'Est). Les lycées privés bien évalués dans les différents classements par exemple dans le nord ou l'est de Paris acceptent de bons élèves ou de très bons élèves des banlieues nord et est de Paris.

Si l'on reprend les termes analytiques utilisés dans la première partie, et en ce qui concerne la partie urbaine, les cadres supérieurs de notre échantillon ne nous paraissent pas s'inscrire dans une logique d'exit (ou défection selon la traduction consacrée) urbain. Certes, ils privilégient l'*exit* partiel au sens du choix, ou de l'intention exprimée, de résider dans des communes ou des quartiers à très fort taux de cadres supérieurs, c'est la force d'attraction de l'entre soi, qui est loin de correspondre à la réalité mais qui apparaît clairement dans les réponses à notre enquête (cf section III de cette partie). En revanche, ils choisissent de participer à différents types d'activité, et ils utilisent les espaces urbains divers, les équipements publics et les services privés. Ils se sentent parfaitement intégrés à l'agglomération, ils revendiquent même pour eux et pour leurs enfants cette participation à la ville qui passe par la connaissance, l'interaction parfois limitée, la fréquentation d'espaces avec d'autres groupes sociaux. Ces résultats sont très forts dans les cas de Paris et Madrid, mais aussi à Lyon, et moins marqués dans le cas de Milan. Qu'est ce que cela nous dit pour la formation de la cohérence, de l'ordre social urbain ou des inégalités, c'est un point qu'il faudra creuser.....

Ajoutons que si l'on reprend cet usage un peu cavalier des catégories d'Hirschman (Voice, exit, loyalty ou prise de parole, défection et loyauté), de nombreux cadres supérieurs expriment un très fort attachement à leur quartier, commune ou agglomération. Ils ne désertent pas les services même si tout ne les satisfait pas. Enfin, ils expriment un mécontentement, une critique, dont nous n'avons pas étudié les traductions en terme d'influence

ou d'organisation mais qui ressemble d'assez près à de la protestation, au mécanisme plus politique de la *voice*, soit une forme de participation à la ville.

En forçant un peu le trait, on pourrait dire que pour qualifier les dynamiques, on voit dans notre enquête des cadres supérieurs qui jouent avec toutes leurs ressources sur distance et proximité. On voit à la fois des éléments d'exit partiel, de loyauté partielle et de protestation partielle. Ils sont clairement partie prenante de la ville, des espaces urbains et conscients de nombreuses interdépendances pour eux et pour les enfants. Ils ne sont ni en retrait, ni en sécession mais ils cherchent à tirer meilleure partie à leur avantage des ressources disponibles dans la ville et ils sont partie prenante de la ville.

Bonne nouvelle pour les partisans de la mixité, nos cadres supérieurs sont et se sentent intégrés à l'espace urbain et les différences ne sont pas très importantes entre cadres supérieurs des quartiers centraux et cadres supérieurs des quartiers périphériques. Mauvaise nouvelle, ils utilisent les ressources à leur disposition pour mettre à distance certains groupes, certaines activités, et parfois pour négocier leur participation dans des conditions qui les favorisent aux dépens des autres. Un couple du Vésinet expliquait ainsi à la fois le bonheur de résider dans une commune résidentielle du Vésinet bien séparée de communes proches moins ségréguées socialement. Les mêmes se réjouissaient cependant de la création d'une piscine à toboggan et autres aménités qui attiraient des jeunes y compris de cités populaires assez proches ce qui donnait à leurs petits enfants l'occasion de fréquenter d'autres types de jeunes. Des cadres supérieurs de Fontenay ou du Vésinet ont souvent joué sur ce double registre : se réjouir de l'appartenance à une commune favorisée avec une population comprenant de nombreux semblables mais insister sur l'importance de certaines formes de mixité ou d'interactions au marché, dans le RER, à Paris....plus rarement à l'école.

A l'inverse, les cadres supérieurs des quartiers parisiens prennent un peu la mixité sociale pour acquise. Le fait de résider dans le centre, sauf peut-être pour ceux du quartier le plus ségrégué du XVème, constitue pour eux de fait une preuve de résidence dans un lieu de mixité sociale dans les espaces publics comme les transports par exemple. La plupart d'entre eux se montrent très attachés à leur quartier mais la plupart s'imagine très bien déménager dans d'autres arrondissements. Ils sont donc particulièrement attentifs à recréer de la distance dans leur pratique, dans le choix des écoles, ou des activités des enfants.

Deux populations en partie différenciées sur des critères idéologiques et familiaux, pas sur le rapport à l'international

Les deux populations, cadres supérieurs des quartiers centraux, versus ceux des quartiers périphériques ou de banlieue nous sont apparus assez semblables sur de nombreux critères. Ils se distinguent pourtant de manière pas totalement surprenante. L'interprétation de ces différences est parfois évidente mais pas toujours.

Tableau 29 : Cadres centre / périphérie : aspects urbains

%	Cadres supérieurs Des quartiers centraux	Cadres supérieurs de la périphérie/banlieue
Résident en appartement	98	49,5
Maison individuelle	1	50,5
Propriétaires du logement	64	86
Pas d'enfant	38	21
Prise en compte des enfants Dans les choix résidentiels	38	56
Possession d'une résidence secondaire	38	29
Utilisation de la voiture pour aller Au travail le plus souvent	48	74

Les cadres supérieurs de notre enquête ne sont pas tout à fait les mêmes dans les quartiers centraux et en périphérie. De manière non surprenante, ceux qui vivent dans le centre ne possèdent pas de maison individuelle, ont moins souvent des enfants et ils utilisent moins souvent la voiture pour aller au travail, ils sont également moins souvent propriétaires de leur logement. Cela ne constitue pas une surprise. Les écarts sont significatifs mais pas aussi importants que ce l'on aurait pu imaginer. Il faudra contrôler ces résultats avec les chiffres plus systématiques sur la question des enfants. Notons enfin que ces deux populations ne sont pas totalement différenciées. Si l'on met à part ceux qui se revendiquent pleinement urbains de centre ville (cf section IV) et ceux qui ne veulent pas résider en centre ville, d'autres ont un parcours résidentiel qui les amène d'un type de quartier à un autre en fonction de leur cycle familial.

Les différences les plus intéressantes apparaissent sur le plan idéologique. On verra dans la section que sur cette question, les différences entre quartiers de concentration de cadres supérieurs et quartiers plus mixtes ne sont pas très marquées. En revanche, des différences importantes apparaissent au sein de notre population en fonction de cette variable centre/périphérie

Premièrement, toujours parmi la population enquêtée, les cadres supérieurs des centres se positionnent nettement plus à gauche et ceux des quartiers ou communes de banlieue, nettement plus à droite. Sur une échelle de 1 à 7, 1 représentant l'extrême-gauche et 8 l'extrême droite les résultats sont les suivants :

Tableau 30 : Cadres centre / périphérie : aspects politiques

%	Cadres supérieurs Des quartiers centraux	Cadres supérieurs de la périphérie/banlieue
1 Extrême-Gauche	1,2	
2	4.1	4.8
3 Gauche	33.1	14.3
4	26.2	30.5
5 Droite	27.9	41
6	2.9	2.9
7 Extrême droite		
8 Refus	2.9	3.8
9 SR	1.7	2.9

Rappelons que les cadres supérieurs sont des populations à niveau d'éducation élevé qui ont peu de difficulté à se situer sur ce type d'échelle. De manière non surprenante, les cadres supérieurs qui sont au sommet de la hiérarchie sociale ou presque ne se retrouvent pas dans les extrêmes qui prônent un changement radical. En gros, un tiers d'entre eux se situent à gauche ou au centre-gauche, un petit tiers au centre et un tiers à droite ou au centre-droit. Il y a un écart de 13 à 14 points entre ceux de banlieue qui se situent nettement plus à droite que ceux du centre qui se situent plus à gauche. Là encore Milan est un cas un peu particulier : en effet dans le quartier centre ville homogène on relève une prévalence des interviewés qui votent à centre-gauche, mais cela n'est pas le cas pour l'autre quartier du centre ville. En périphérie le quartier ségrégué (Arese) est plutôt à droite, tandis que Vimercate vote à gauche et non pas à centre-gauche.

L'écart est assez considérable. Les cadres supérieurs de la banlieue se situent nettement plus à droite et au centre. Sur les questions de valeurs que nous analyserons plus précisément au regard des enquêtes européennes, ce tropisme de droite pour les cadres supérieurs des banlieues est également assez net. A l'inverse le tropisme de gauche se manifestent aussi dans différentes questions pour les cadres supérieurs des quartiers centraux. Ils sont 41,5% à déclarer que la société devrait être réformée pour l'essentiel contre 29,5% pour les cadres supérieurs de la périphérie par exemple.

Nous avons également noté que les cadres supérieurs des banlieues de notre échantillon sont plus nombreux à faire partie d'une association confessionnelle et pour les cas qui nous occupent catholiques. Nous craignons sur ce point un biais marqué d'échantillon mais nous avons remarqué ce point également dans les questions plus ouvertes. Nous avons une section des cadres supérieurs de banlieue très catholique et mobilisée dans les associations catholiques. Nous n'avons pas retrouvé cette population dans les quartiers du centre sauf exception.

De manière un peu inattendue, les cadres supérieurs de banlieue se révèlent un peu plus politisés que ceux du centre : ils sont un peu plus nombreux (quatre ou cinq point d'écart mais de manière systématique sur une série de question) à être intéressés par les activités politiques, à avoir des activités, à être inscrit sur les listes électorales, à avoir voter lors des dernières élections.

Enfin, ces deux populations de cadres supérieurs se distinguent nettement sur un dernier point : les cadres supérieurs de la périphérie, qui sont plus souvent des ingénieurs, se distinguent systématiquement par la possession des nouveaux produits technologiques. Nous avons mis quelques questions de ce type (qui ont vite vieilli) car c'est régulièrement un élément de distinction sociale. Or les cadres supérieurs des banlieues sont systématiquement 10% de plus à posséder un ordinateur portable, une web cam, un palm, un GPS, le chiffre est plus faible pour les écrans plats. Ils sont 8% de plus que ceux des quartiers centraux à utiliser l'internet pour des achats en ligne dans différents domaines. Cet écart se retrouve également dans les voitures. Dans l'état actuel des choses nous devons vérifier si c'est un effet centre/périphérie ou un effet de la surreprésentation des ingénieurs dans les cadres supérieurs de banlieue.

Aucune différence entre ceux du centre et ceux des banlieues pour l'internationalisation

Dans notre matrice de départ nous avons imaginé que le rapport à l'internationalisation était susceptible de varier fortement entre les cadres supérieurs des quartiers centraux et ceux des quartiers de banlieue. Nos résultats sont très clairs : ce n'est absolument pas le cas.

Ainsi si 47% des cadres supérieurs de notre enquête des quartiers centraux ont eu une expérience professionnelle à l'étranger, c'est aussi le cas pour 43% de ceux qui vivent en banlieue. Le même pourcentage (67%) se déclare prêt à partir à l'étranger si l'employeur le demande. On constate de très faibles différences sur ceux qui déclarent avoir pris l'avion le mois précédent l'enquête (45% dans les deux cas). Ceux qui vivent en périphérie ont pris un peu plus l'avion l'année précédente l'enquête, ils parlent tous à peu près le même nombre de langue (une environ 40%, deux environ 40%), ils ne lisent pas de quotidiens étrangers (5 ou 4%), regardent un peu les TV étrangères (25%).

Différences entre les villes

Toutes les analyses précédentes sont basées sur des la moyenne des chiffres entre les quatre villes. Nos populations sont assez comparables mais comme nous l'indiquons de manière répétitive, il serait erroné de généraliser ces chiffres compte tenu de la structure de notre échantillon. Les analyses que nous avons présentées sont prudentes, elles s'appuient à la fois sur l'exploitation des résultats quantitatifs à des questions assez simples et codifiées et des questions plus ouvertes qui nous mettent sur la piste d'éléments importants de compréhension et renforcent notre prudence sur les conclusions comparatives. Dans cette section, on ne reprendra pas tous les éléments en distinguant selon les villes, ce qui serait un peu fastidieux mais nous avons choisi les points saillants. Certaines questions sont particulièrement intéressantes dans des comparaisons entre Lyon et Paris d'une part, Milan et Madrid d'autre part. Dans d'autres questions, on voit apparaître un continuum partant de Paris, Madrid, Milan et Lyon. Ce sont les points les plus intéressants qui sont mis en évidence dans les paragraphes qui suivent en relation avec cette dimension centre/périphérie.

Une dimension importante pour nos cadres supérieurs concerne le type d'éducation reçue, ce que nous avons traduit par une question en termes de fréquentation ou pas d'une université d'élite. Cette question n'est pas pertinente à Madrid, elle se pose pas, 97% des interviewés répondent non. A l'inverse, à Milan, on voit bien l'effet du centre ville, 20% des répondants (contre 5% en périphérie) répondent oui, ce sont les cadres supérieurs qui sont passés par le Politechnico de Milan ou la Bocconi pour le business. Cette question est centrale dans le cas français. Plus de 52% des cadres supérieurs de la région parisienne ont répondu oui (contre 24% à Lyon). Dans les deux cas, ce pourcentage est plus élevé en périphérie, 75% dans les quartiers de banlieue à Paris. Les quartiers de Paris et de sa banlieue comprennent,

dans notre échantillon 67% de cadres supérieurs avec un diplôme de troisième cycle contre 44% à Lyon, 25% à Madrid et 22% à Milan. Diplôme, diplôme, on retrouve bien la force du diplôme dans les populations de cadres supérieurs en France. Ajoutons cependant que cet effet est peut être exagéré par le fait que nous avons utilisé parfois les annuaires des grandes écoles pour trouver des cadres supérieurs à interviewer, mais ce fut aussi le cas à Milan et dans une moindre mesure à Madrid. Les cadres supérieurs les plus diplômés sont un peu plus nombreux, de manière systématique à résider en périphérie.

Le lieu de travail est également un fort élément de différenciation selon les villes. A Madrid et Milan, respectivement 77,8 et 69% des cadres supérieurs de notre échantillon qui résident dans les quartiers du centre, travaillent également dans la ville centre. Les chiffres sont d'environ 30% pour Paris et Lyon. Lorsque l'on combine ces chiffres avec ceux sur le temps de trajet et que l'on revient sur les entretiens, on a l'impression qu'il existe à Milan et à Madrid, une population de cadres supérieurs très fortement intégrée dans le centre ville (voir section II de cette partie) en termes de réseaux, mais aussi en termes de lieu de travail. A Madrid et Milan 72 et 63,5% des cadres supérieurs du centre ville déclarent avoir toujours habité la région urbaine, les chiffres sont inférieurs à 45% pour ceux qui sont dans la périphérie ou pour ceux du centre de Paris et Lyon. A Madrid et Milan toujours, respectivement 36 et 21% de nos cadres supérieurs des quartiers centraux déclarent avoir toujours vécu dans le même quartier contre 6 et 10% à Paris et Lyon. De la même manière, 59% des cadres supérieurs interrogés à Madrid et 66% des milanais sont nés dans la région urbaine contre 47% à Paris et 41% à Lyon. Les chiffres sont un peu plus élevés pour les cadres supérieurs du centre. Enfin, toujours dans la même série d'indicateurs, le premier enfant de ces cadres supérieurs est né dans ville de résidence dans 100% des cas pour les cadres supérieurs du centre de Madrid, et 93,5% des cas à Milan contre 72 et 62% à Paris et Lyon. Parmi les choses surprenantes, notons que les cadres supérieurs lyonnais de notre enquête sont massivement ce qui souhaitent le plus déménager dans les cinq prochaines années (73% des répondants) contre 30% de leurs homologues milanais ou madrilènes. Ils sont également 90% (contre 60% de notre échantillon) qui ont déjà envisagé d'acheter un logement.

Ce point apparaît également dans les réponses aux questions. A Lyon, le modèle résidentiel des cadres supérieurs propriétaires d'une maison dans une banlieue résidentielle, apparaît plus dominant que n'importe où ailleurs dans notre enquête. A l'inverse, les lyonnais se distinguent en étant de loin ceux qui sont le moins souvent propriétaires d'une maison

secondaire 23% contre 28% des cadres supérieurs parisiens mais plus de 50% des cadres supérieurs milanais et madrilènes de notre échantillon.

Il nous semble avoir mis en évidence une population de cadres supérieurs massivement ancrés par leur famille, leur patrimoine, leurs amis, leur travail, dans le centre ville de Milan et Madrid et qui ne fréquentent pas énormément la banlieue. Cela n'exclut pas une forte mobilité de voyages professionnels notamment à Milan. A l'inverse, Paris et Lyon apparaissent, à travers ces indicateurs comme des agglomérations au sein desquelles existent une plus grande mobilité et des interdépendances plus systématiques. Une plus forte mobilité caractérise ces deux agglomérations.

Une autre différence distingue également clairement Paris et Lyon d'un côté, Milan et Madrid de l'autre. Nous avons montré dans les paragraphes précédents que les cadres supérieurs de banlieue vivaient pour moitié en maison individuelle, pour moitié en appartements. Cette moyenne cache des différences majeures. A Paris ou Lyon, seuls un tiers des cadres supérieurs qui vivent en banlieue habitent un appartement. Le modèle de la maison individuelle triomphe. A Madrid, qui est plus étendue que Paris, près de 90% des cadres supérieurs qui vivent en périphérie habitent un appartement, c'est aussi vrai pour plus de la moitié des milanais. Dans la section consacrée à Madrid, nous avons montré le boom immobilier de la périphérie de Madrid et le développement de produits immobiliers destinés aux cadres supérieurs, ces forteresses d'immeubles de quatre étages organisés en carré avec au centre une piscine une jardin et des équipements sportifs, le tout étant fermé pour l'extérieur et l'entrée surveillée par un point de passage étroitement contrôlé soit la version espagnole des *gated communities*.

Enfin, en ce qui concerne l'utilisation des services et des équipements publics, la surprise de l'enquête vient de la situation très à part des milanais. Sur tous les indicateurs, les résultats sont assez homogènes avec systématiquement un peu plus d'utilisation de ces services et équipements. Les cadres supérieurs que nous avons interrogés à Milan au centre et encore plus en périphérie, mais aussi ceux de la banlieue lyonnaise se caractérisent systématiquement par une plus faible utilisation de ces équipements et services, crèches ou équipements sportifs par exemple, poste ou transports en commun.

4. VIVE L'ENTRE SOI? ANALYSE DES DIFFÉRENCES ENTRE QUARTIERS MIXTES ET QUARTIERS SÉGRÉGÉS SUR LES QUESTIONS DE RAPPORT DES CADRES SUPÉRIEURS À LEUR QUARTIER

Dans notre enquête, le choix des quartiers est commandé par deux variables : le rapport à la centralité dans l'aire urbaine (centre / périphérie) et la composition sociale du quartier (mixte ou homogène avec forte concentration de cadres supérieurs). Les quartiers mixtes sont composés de cadres et de catégories inférieures (professions intermédiaires, classes populaires), tandis que les quartiers homogènes sont plus ségrégués : ce sont des « beaux quartiers ». Dans cette section, on va voir comment se traduit la différence entre quartiers mixtes et quartiers homogènes dans les pratiques sociales et le rapport au quartier.

Les cadres supérieurs de notre échantillon expriment soit une grande satisfaction de vivre dans leur « beau quartier » soit une aspiration à le faire dans le futur. Contrairement à ce que nous avons imaginé, seule une toute petite minorité se montre satisfaite d'habiter dans un quartier mixte.

Ainsi, en termes d'image, analyser les différences entre les deux types de quartiers fait inmanquablement poser la question des « bobos ». Ce terme, popularisé par le journaliste conservateur David Brooks, désigne initialement la nouvelle élite américaine en passe de remplacer les WASP compassés. Les « bobos » sont très diplômés, gagnent beaucoup d'argent, mais ne sont ni politiquement ni socialement conservateurs, ils n'adhèrent pas aux valeurs traditionnelles, et ont des pratiques sociales alternatives. Entre autres, ils n'habitent pas dans les *suburbs* et préfèrent coexister avec des populations plus pauvres et plus diverses dans les centre-villes des grandes métropoles. Les bobos sont censés être des agents de la gentrification. Dans le contexte français, les commentaires journalistiques attribuent aux bobos l'évolution à gauche des grandes villes. Il importe de noter que la notion de bobo ne fait pas partie des catégories de la sociologie. Notre enquête sur les cadres supérieurs qui vivent dans les quartiers mixtes, par rapport à ceux qui vivent dans les quartiers ségrégués (les beaux quartiers), ne permet pas de montrer que les cadres des quartiers mixtes seraient des bobos.

Les indicateurs politiques

Les indicateurs politiques ne permettent pas de trouver une différence consistante entre les cadres des quartiers mixtes et les cadres des beaux quartiers. Si l'on prend la proximité partisane avec le PS (et ses équivalents en Espagne et en Italie), on trouve des résultats à Lyon et à Madrid. Il faut cependant noter que l'échantillon de Dardilly à Lyon (beau quartier de périphérie) est particulièrement marqué à droite, ce qui fausse peut-être les résultats. Mais à Milan et surtout à Paris, le résultat est inverse : il y a plus de cadres proche du PS dans les beaux quartiers que dans les quartiers mixtes. Par ailleurs, les résultats sur Milan sont à manipuler avec précaution, puisque les enquêtes statistiques sur le centre-ville de Milan montrent une proportion écrasante de cadres de droite.

Tableau 31 :croisé ville * q84c Proximité partisane : PS * mixte

% dans ville

Mixte			q84c Proximité partisane : PS			Total
			1 Coché	2 Pas coché	8 Refus	
1,00 Mixte	ville	1 Paris	37,5%	62,5%		100,0%
		2 Lyon	24,1%	74,1%	1,7%	100,0%
		3 Madrid	41,9%	58,1%		100,0%
		4 Milan	21,7%	78,3%		100,0%
	Total	30,5%	69,0%	,5%	100,0%	
2,00 Homogène	ville	1 Paris	42,1%	57,9%		100,0%
		2 Lyon	11,5%	86,9%	1,6%	100,0%
		3 Madrid	25,0%	75,0%		100,0%
		4 Milan	27,9%	70,5%	1,6%	100,0%
	Total	23,0%	75,8%	1,2%	100,0%	

Si on examine la proximité avec les parties écologistes, les résultats ne sont pas plus probants. Le seul écart est à Milan, où les beaux quartiers ont plus de chance d'abriter des électeurs verts que les quartiers mixtes. En conséquence, on ne peut pas faire confiance à la variable « représentations et attitudes politiques » pour nous permettre de trouver des bobos dans les quartiers mixtes de nos échantillons. Cependant, notre questionnaire nous permet d'aborder d'autres dimensions, de rapport au quartier notamment, pour voir si cette catégorie a un sens.

Tableau 32 : croisé ville * q84e Proximité partisane : Verts * mixte

% dans ville

Mixte			q84e Proximité partisane : Verts			Total
			1 Coché	2 Pas coché	8 Refus	
1,00 Mixte	ville	1 Paris	15,0%	85,0%		100,0%
		2 Lyon	1,7%	96,6%	1,7%	100,0%
		3 Madrid		100,0%		100,0%
		4 Milan		100,0%		100,0%
		Total	3,7%	95,7%	,5%	100,0%
2,00 Homogène	ville	1 Paris	15,8%	84,2%		100,0%
		2 Lyon	1,7%	96,7%	1,7%	100,0%
		3 Madrid		100,0%		100,0%
		4 Milan	6,6%	91,8%	1,6%	100,0%
		Total	4,9%	93,9%	1,2%	100,0%

Pratiques urbaines et rapport au quartier

Nous allons examiner quatre types de données pour cerner les contours des cadres qui vivent dans les quartiers mixtes.

- Les données sur les transports pourraient tendre à soutenir, éventuellement, l'hypothèse d'une population « bobo », dans la mesure où il existe des écarts inexpliqués notamment à Paris sur la possession de voiture.
- Les données sur la présence antérieure dans la région urbaine tendent à infirmer l'hypothèse « bobo ». Les cadres des quartiers mixtes sont plus des « locaux » que les cadres des beaux quartiers, ils y sont plus nés, et leur conjoint aussi. Le fait de vivre dans un quartier mixte correspond peut-être à une meilleure connaissance des différentes opportunités résidentielles, des prix et des mérites comparés des beaux quartiers et des quartiers mixtes.
- Les données sur le rapport au quartier montrent que les cadres des quartiers mixtes ? quartiers aiment moins leur quartier, envisagent plus de déménager, s'y sentent moins en sécurité, sont moins investis dans la politique locale, et surtout choisissent plus leur quartier (mixte) en raison du prix. Le choix de vivre dans un quartier mixte ne semble pas un choix d'élection mais une étape dans une stratégie résidentielle ; l'envie de vivre au contact de populations plus diverses ne prime pas.

Transports

Les questions du temps et du moyen de transport pour aller au travail suggèrent que les habitants des quartiers mixtes ne résident pas dans ces quartiers pour minimiser

leur temps de trajet à Paris. Le temps de trajet est systématiquement plus long pour les habitants des quartiers mixtes. Cela s'oppose à Milan, où le temps de trajet est plus long pour les habitants des quartiers homogènes. On peut faire l'hypothèse qu'à Paris, le prix des logements contraint les cadres à résider loin de leur lieu de travail, notamment pour le cas de Fontenay-sous-Bois. Inversement, à Milan, les cadres semblent enclins à subir un temps de trajet plus long, afin de pouvoir résider dans un quartier homogène. Il faut quand même considérer que l'un des quartiers mixtes à Milan (Vimercate) se situe très proche d'un grand centre directionnel où beaucoup des interviewés travaillent. Cela réduit sensiblement le temps de transport pour ces gens-là en comparaison avec les interviewés des beaux quartiers.

Tableau 33 : croisé ville * q7 Temps de trajet domicile travail (MINUTES) * mixte

% dans ville

Mixte			0	1	2	3	4	5	7	8	
1,00 Mixte	ville	1 Paris					2,4%				
		2 Lyon	1,7%					10,2%		1,7%	
		3 Madrid			2,3%						
		4 Milan		2,2%		2,2%		10,9%			2,2%
		Total	,5%	,5%	,5%	,5%	,5%	5,8%			1,1%
2,00 Homogène	ville	1 Paris						5,3%			
		2 Lyon	4,8%	3,2%	1,6%	1,6%		8,1%	3,2%		
		3 Madrid			4,0%			4,0%			8,0%
		4 Milan		1,6%				3,2%			
		Total	1,8%	1,8%	1,2%	,6%		5,4%	1,2%		1,2%

Mixte			Total							
			9	10	12	15	20	25	30	
1,00 Mixte	ville	1 Paris		2,4%				4,8%	7,1%	16,7%
		2 Lyon	1,7%	15,3%		10,2%	15,3%	8,5%	15,3%	

2,00 Homogène	ville	3 Madrid		7,0%	2,3%	20,9%	32,6%	7,0%	18,6%
		4 Milan		17,4%		10,9%	17,4%	2,2%	15,2%
		Total	,5%	11,1%	,5%	10,5%	17,4%	6,3%	16,3%
		1 Paris		10,5%		10,5%	15,8%	5,3%	26,3%
		2 Lyon		6,5%		12,9%	16,1%		14,5%
		3 Madrid		24,0%		20,0%	24,0%		8,0%
		4 Milan		6,5%		12,9%	12,9%	3,2%	19,4%
	Total		9,5%		13,7%	16,1%	1,8%	16,7%	

mixte			40	45	50	60	75	90	120	150
1,00 Mixte	ville	1 Paris	9,5%	14,3%	9,5%	19,0%				
		2 Lyon	1,7%	8,5%		3,4%				1,7%
		3 Madrid	4,7%	2,3%						
		4 Milan	2,2%	6,5%	2,2%	4,3%			4,3%	
		Total	4,2%	7,9%	2,6%	6,3%			1,1%	,5%
2,00 Homogène	ville	1 Paris				10,5%				
		2 Lyon	8,1%	1,6%	3,2%	1,6%	1,6%			
		3 Madrid				4,0%				
		4 Milan	8,1%	9,7%	1,6%	14,5%	1,6%	1,6%		
		Total	6,0%	4,2%	1,8%	7,7%	1,2%	,6%		

Le moyen de transport varie grandement selon les villes. Sans surprise, les cadres de la région parisienne utilisent bien plus les transports en commun que leurs homologues lyonnais, madrilènes et milanais. A Lyon, par exemple, les habitants de Dardilly ont accès à deux bus qui ne fonctionnent qu'avec une fréquence réduite ; l'offre conditionne ainsi le faible usage. Indépendamment de la question centre-ville / banlieue, les cadres de la région parisienne vivant dans les quartiers mixtes prennent plus le bus, le métro et le RER que les cadres des beaux quartiers ; ces derniers utilisent plus leurs voitures (ou vont au travail à pied, ce qui doit concerner les beaux quartiers de centre ville). A Madrid, les habitants des quartiers homogènes vont plus au travail à pied, tandis que les habitants des quartiers homogènes de Milan utilisent plus leur voiture. D'une manière générale donc, les habitants des quartiers mixtes dans les quatre villes utilisent moins la voiture que ceux des beaux quartiers.

Tableau 34 : croisé ville * q8 Moyen de transport le plus souvent utilisé * mixte

% dans ville

mixte	q8 Moyen de transport le plus souvent utilisé	Total
-------	---	-------

			1	2	3	4	5	6	7	8	9	
			Voiture	Bus	Méto	Train, Rer	Moto ou Scooter	Vélo	A Pied		SR	
1,00 Mixte	ville	Paris	23,8%	9,5%	40,5%	16,7%	7,1%		2,4%			100,0%
		Lyon	72,9%		10,2%	1,7%		3,4%	11,9%			100,0%
		Madrid	65,1%	11,6%	7,0%		2,3%	2,3%	11,6%			100,0%
		Milan	60,9%	4,3%	8,7%	2,2%	6,5%	8,7%	8,7%			100,0%
		Total	57,4%	5,8%	15,8%	4,7%	3,7%	3,7%	8,9%			100,0%
2,00 Homogène	ville	Paris	36,8%		26,3%	5,3%	5,3%	5,3%	21,1%			100,0%
		Lyon	69,4%	3,2%	4,8%	1,6%	1,6%	4,8%	11,3%	3,2%		100,0%
		Madrid	56,0%	12,0%					32,0%			100,0%
		Milan	72,6%	4,8%	3,2%	3,2%	3,2%	6,5%	6,5%			100,0%
		Total	64,9%	4,8%	6,0%	2,4%	2,4%	4,8%	13,7%	1,2%		100,0%

Cette dernière idée se retrouve dans les données sur la possession de voiture. Les cadres supérieurs des quartiers mixtes de Madrid et surtout de Paris possèdent moins de voiture que les cadres des beaux quartiers. Rappelons que cette donnée est indépendante de la variable « centre-ville / banlieue ». Si l'on se concentre sur Paris, les cadres des quartiers mixtes ont des temps de trajet plus long, prennent plus les transports en commun, et possèdent moins de voitures. L'explication n'est pas politique : il y a la même proportion de sensibilités écologistes dans les quartiers mixtes et dans les quartiers homogènes.

Tableau 35 : croisé ville * q9a Possède une voiture * mixte

% dans ville

			q9a Possède une voiture			
mixte			1 Oui	2 Non	9 SR	Total
1,00 Mixte	ville	1 Paris	71,4%	23,8%	4,8%	100,0%

2,00 Homogène	Total	2 Lyon	96,6%	3,4%	1,1%	100,0%
		3 Madrid	90,7%	9,3%		100,0%
		4 Milan	91,3%	8,7%		100,0%
			88,4%	10,5%		100,0%
	ville	1 Paris	94,7%	5,3%	100,0%	
		2 Lyon	96,8%	3,2%	100,0%	
		3 Madrid	84,0%	16,0%	100,0%	
		4 Milan	91,9%	8,1%	100,0%	
		Total	92,9%	7,1%	100,0%	

Présence dans la région urbaine

De façon claire et significative, les cadres des quartiers mixtes de Paris, Lyon et Madrid sont plus nés dans la région urbaine de leur ville de résidence que les cadres des beaux quartiers. C'est un résultat frappant, qui est renforcé par le fait que les conjoints des cadres sont eux aussi plus souvent nés dans la région urbaine dans les quartiers mixtes que dans les beaux quartiers à Paris et à Lyon (les écarts sont moins significatifs pour Milan et Madrid). Le même phénomène se reproduit pour les enfants : ils sont plus souvent nés dans la région urbaine dans les quartiers mixtes de Paris et Lyon que dans les beaux quartiers ; à Madrid et Milan, les enfants naissent de façon prédominante dans la région urbaine, indépendamment de la composition du quartier. Cet écart mérite une analyse plus précise.

Avant cela, ajoutons que la dimension qualitative du questionnaire apporte des éléments très intéressants. Ainsi, nous avons été surpris de constater qu'une partie significative de nos cadres supérieurs (un bon tiers dans le cas de Paris) avaient choisi leur lieu de résidence en fonction de leur histoire familiale et de la présence proche de parents, frères ou sœurs. Cet aspect est absolument central à Milan où la densité des liens au sein de la famille s'avère centrale dans l'organisation de la vie sociale et des choix résidentiels. Ainsi dans le quartier central de Inganni-Lorenteggio, quartier mélangé, les jeunes couples de cadres qui y sont installés nous apparaissent avant tout comme des cadres supérieurs qui viennent rejoindre leurs parents qui vivent là. Cette dimension est également présente dans certains quartiers de Madrid. On retrouve les caractéristiques classiques des réseaux familiaux dans les trois pays considérés. Cependant, même dans les quartiers centraux de Paris ou au Vésinet où les cadres supérieurs ont une grande liberté de choix en termes financiers, on trouve presque autant de cadres supérieurs qui disent avoir choisi Le Vésinet pour son environnement et la proximité de la Défense que ceux qui font état de liens familiaux dans les communes proches environnantes. Dans les quartiers du centre de Paris, le Xème ou le XVIIème, certains cadres supérieurs habitent à quelques rues de leurs parents ou frères et sœurs. Ou bien ils se sont installés dans le quartier car leurs parents

avaient à l'origine acheté un petit logement et ils ont poursuivi leur carrière résidentielle dans ce quartier. On trouve ainsi dans le dixième arrondissement quelques exemples de familles de cadres supérieurs qui vivent là depuis au moins deux générations et dont les enfants fréquentent l'école qui fut la leur jadis. Paris n'est pas Milan, mais on trouve des traces persistantes de ces logiques familiales autant que des logiques professionnelles. Les deux se renforcent : la famille compte encore beaucoup dans ces choix résidentiels.

Tableau 36 : croisé ville * q10c0 Ego : lieu de naissance dans la région urbaine ? * mixte

% dans ville

			q10c0 Ego : lieu de naissance dans la région urbaine ?			Total
			1 Oui	2 Non	9 SR	
mixte						
1,00 Mixte	ville	1 Paris	50,0%	47,6%	2,4%	100,0%
		2 Lyon	54,2%	44,1%	1,7%	100,0%
		3 Madrid	65,1%	30,2%	4,7%	100,0%
		4 Milan	58,7%	41,3%		100,0%
		Total	56,8%	41,1%	2,1%	100,0%
2,00 Homogène	ville	1 Paris	42,1%	57,9%		100,0%
		2 Lyon	29,0%	61,3%	9,7%	100,0%
		3 Madrid	48,0%	48,0%	4,0%	100,0%
		4 Milan	56,5%	43,5%		100,0%
		Total	43,5%	52,4%	4,2%	100,0%

Tableau 37 : croisé ville * q10c1 Conjoint : lieu de naissance dans la région urbaine ? * mixte

% dans ville

			q10c1 Conjoint : lieu de naissance dans la région urbaine ?			Total
			1 Oui	2 Non	9 SR	
mixte						
1,00 Mixte	ville	1 Paris	33,3%	57,6%	9,1%	100,0%
		2 Lyon	46,5%	46,5%	7,0%	100,0%
		3 Madrid	48,6%	51,4%		100,0%
		4 Milan	58,8%	41,2%		100,0%
		Total	46,9%	49,0%	4,1%	100,0%

2,00 Homogène	ville	1 Paris	22,2%	72,2%	5,6%	100,0%
		2 Lyon	32,1%	60,7%	7,1%	100,0%
		3 Madrid	56,3%	43,8%		100,0%
		4 Milan	61,7%	38,3%		100,0%
		Total	43,8%	52,6%	3,6%	100,0%

Tableau 38 : croisé ville * q10c2 Enfant 1 : lieu de naissance dans la région urbaine ? * mixte

% dans ville

			q10c2 Enfant 1 : lieu de naissance dans la région urbaine ?			Total
			1 Oui	2 Non	9 SR	
1,00 Mixte	ville	1 Paris	73,3%	10,0%	16,7%	100,0%
		2 Lyon	80,0%	13,3%	6,7%	100,0%
		3 Madrid	97,1%	2,9%		100,0%
		4 Milan	89,2%	10,8%		100,0%
		Total	85,5%	9,2%	5,3%	100,0%
2,00 Homogène	ville	1 Paris	73,3%	26,7%		100,0%
		2 Lyon	53,6%	37,5%	8,9%	100,0%
		3 Madrid	100,0%			100,0%
		4 Milan	85,7%	14,3%		100,0%
		Total	69,3%	26,3%	4,4%	100,0%

Pour interpréter ces données, on peut faire l'hypothèse suivante : si les cadres des quartiers mixtes sont plus souvent nés dans la région urbaine que les cadres des beaux quartiers, c'est que les cadres nés dans la région urbaine ont une connaissance plus intime de la région urbaine et peuvent donc choisir avec moins d'incertitudes le quartier où ils habitent. Les cadres qui ne sont pas nés dans la région urbaine, et qui ont donc été attirés par leur travail, ne connaissent pas bien les différents quartiers ; ils ne sont aidés que par des informations incomplètes, partielles ; face à l'incertitude, et en postulant chez eux l'envie de vivre un mode de vie conforme à leur statut social, le choix rationnel est de vivre dans un quartier, dont la réputation est connue de tous. Ce quartier offrira presque nécessairement les services que les cadres attendent, en termes d'école, de commerces, de fréquentation, de sécurité, etc. Inversement, les cadres nés dans la région urbaine connaissent mieux les différents quartiers de la ville, et savent mieux quels quartiers correspondent à quels modes de vie. L'incertitude liée à un lieu inconnu est réduite, et il

n'y a donc pas lieu pour ces cadres de payer le surcoût d'un quartier à la réputation bien établie.

Cette hypothèse semble confirmée par les données notamment à Lyon et à Madrid sur la durée d'installation dans le quartier, la ville et la région urbaine. A Lyon et à Madrid, les cadres des quartiers mixtes résident depuis plus longtemps dans la région urbaine et a fortiori dans la ville que les cadres des beaux quartiers. Cependant, on est frappé par une inconsistance dans le cas parisien : à Paris, les cadres des quartiers homogènes sont présent depuis plus longtemps dans la région urbaine et à fortiori dans la ville que les cadres des quartiers mixtes. Il nous faut donc nuancer notre hypothèse, en la restreignant aux nouveaux entrants : les données suggèrent que les cadres qui ne sont pas nés dans la région urbaine habitent plus dans les quartiers homogènes, mais que les quartiers mixtes abritent plus de cadres qui vivent dans la région urbaine depuis peu de temps.

Tableau 39 : croisé ville * q12a Depuis combien de temps vivez-vous en Région urbaine ? * mixte

% dans ville

			q12a Depuis combien de temps vivez-vous en Région urbaine ?							9 SR	Total
			1	2	3	4	5	6	7		
mixte			<1an	Depuis 3 ans	Depuis 5 ans	Depuis 10 ans	Depuis 15 ans	Depuis 20 ans	Depuis toujours		
1,00 Mixte	ville	Paris	2,4%		16,7%	9,5%	14,3%	23,8%	33,3%		100,0%
		Lyon	8,5%	8,5%	10,2%	11,9%	3,4%	8,5%	49,2%		100,0%
		Madrid			7,0%	2,3%		16,3%	74,4%		100,0%
		Milan			6,5%	8,7%	4,3%	28,3%	52,2%		100,0%
		Total	3,2%	2,6%	10,0%	8,4%	5,3%	18,4%	52,1%		100,0%
2,00 Homogène	ville	Paris		5,3%	5,3%	10,5%	21,1%	10,5%	47,4%		100,0%
		Lyon	1,6%	14,5%	11,3%	12,9%	8,1%	17,7%	32,3%	1,6%	100,0%
		Madrid	4,0%	8,0%	4,0%	12,0%		20,0%	52,0%		100,0%
		Milan		1,6%	1,6%	6,5%	8,1%	24,2%	56,5%	1,6%	100,0%
		Total	1,2%	7,7%	6,0%	10,1%	8,3%	19,6%	45,8%	1,2%	100,0%

Tableau 40 : croisé ville * q12b Depuis combien de temps vivez-vous en Ville ? * mixte

% dans ville

			q12b Depuis combien de temps vivez-vous en Ville ?							9 SR	Total
			1	2	3	4	5	6	7		
mixte			<1an	Depuis 3 ans	Depuis 5 ans	Depuis 10 ans	Depuis 15 ans	Depuis 20 ans	Depuis toujours		
1,00 Mixte	ville	Paris	2,4%		16,7%	19,0%	14,3%	23,8%	23,8%		100,0%
		Lyon	8,5%	10,2%	13,6%	13,6%	10,2%	13,6%	30,5%		100,0%
		Madrid		2,3%	9,3%	4,7%	2,3%	18,6%	62,8%		100,0%
		Milan			8,7%	13,0%	15,2%	26,1%	37,0%		100,0%
Total			3,2%	3,7%	12,1%	12,6%	10,5%	20,0%	37,9%		100,0%
2,00 Homogène	ville	Paris		5,3%	10,5%	10,5%	26,3%	15,8%	31,6%		100,0%
		Lyon	1,6%	14,5%	12,9%	19,4%	9,7%	21,0%	19,4%	1,6%	100,0%
		Madrid	8,0%	8,0%	4,0%	8,0%	4,0%	24,0%	44,0%		100,0%
		Milan		1,6%	6,5%	9,7%	8,1%	25,8%	46,8%	1,6%	100,0%
Total			1,8%	7,7%	8,9%	13,1%	10,1%	22,6%	34,5%	1,2%	100,0%

Tableau 41 : croisé ville * q12c Depuis combien de temps vivez-vous dans le quartier ? * mixte

% dans ville

			q12c Depuis combien de temps vivez-vous dans le quartier ?							9 SR	Total
			1	2	3	4	5	6	7		
mixte			<1an	Depuis 3 ans	Depuis 5 ans	Depuis 10 ans	Depuis 15 ans	Depuis 20 ans	Depuis toujours		
1,00 Mixte	ville	Paris	2,4%	21,4%	33,3%	16,7%	9,5%	9,5%	7,1%		100,0%
		Lyon	15,3%	20,3%	22,0%	15,3%	5,1%	10,2%	11,9%		100,0%
		Madrid	11,6%	2,3%	16,3%	9,3%	2,3%	27,9%	30,2%		100,0%
		Milan		8,7%	15,2%	23,9%	10,9%	28,3%	10,9%	2,2%	100,0%
Total			7,9%	13,7%	21,6%	16,3%	6,8%	18,4%	14,7%	,5%	100,0%
2,00 Homogène	ville	Paris		21,1%	26,3%	15,8%		36,8%			100,0%
		Lyon	6,5%	17,7%	14,5%	24,2%	11,3%	16,1%	8,1%	1,6%	100,0%
		Madrid	24,0%	16,0%	12,0%	16,0%			32,0%		100,0%
		Milan	3,2%	11,3%	16,1%	16,1%	8,1%	24,2%	14,5%	6,5%	100,0%
Total			7,1%	15,5%	16,1%	19,0%	7,1%	19,0%	13,1%	3,0%	100,0%

Rapport au quartier

A Paris, à Milan et à Madrid, les cadres sont plus propriétaires de leur logement dans les quartiers mixtes que dans les beaux quartiers. Cela s'explique peut-être par le prix plus élevé des biens immobiliers dans les beaux quartiers. A Lyon, les cadres des quartiers

mixtes sont moins propriétaires que les cadres des beaux quartiers, mais cela s'explique par le cas particulier de l'échantillon de Dardilly, qui est significativement plus âgé et plus riche que le reste des interviewés lyonnais.

Tableau 42 : croisé ville * q16 Statut d'occupation du logement * mixte

% dans ville

			q16 Statut d'occupation du logement					Total
			Propriétaire	Locataire	Logé		9 SR	
					gratuitement	8 Refus		
1,00 Mixte	ville	1 Paris	71,4%	21,4%	2,4%		4,8%	100,0%
		2 Lyon	66,1%	32,2%	1,7%			100,0%
		3	86,0%	9,3%	4,7%			100,0%
		Madrid	91,3%	6,5%	2,2%			100,0%
		4 Milan	91,3%	6,5%	2,2%			100,0%
	Total		77,9%	18,4%	2,6%		1,1%	100,0%
2,00 Homogène	ville	1 Paris	63,2%	31,6%	5,3%			100,0%
		2 Lyon	79,0%	17,7%	1,6%	1,6%		100,0%
		3	56,0%	28,0%	12,0%		4,0%	100,0%
		Madrid	82,3%	14,5%	3,2%			100,0%
		4 Milan	82,3%	14,5%	3,2%			100,0%
	Total		75,0%	19,6%	4,2%	,6%	,6%	100,0%

Le choix du quartier est très clivant à Paris entre les deux populations de cadres de notre échantillon, ceux qui vivent dans des quartiers mixtes et ceux qui vivent dans les beaux quartiers. Les cadres des quartiers mixtes déclarent beaucoup plus que les cadres des beaux quartiers avoir choisi leur lieu de résidence (leur quartier) en fonction du prix. Il ne fait guère de doute que les prix dans les quartiers mixtes étant moins élevés que dans les beaux quartiers. Inversement, les cadres des quartiers homogènes disent toujours avoir

cherché avant tout une résidence dans leur quartier en particulier, le quartier passant avant le prix. Ce qui est intéressant, c'est de voir que les cadres des quartiers mixtes ne cherchent pas à revendiquer leur choix comme un choix d'élection. Ils ne cherchent pas à présenter leur quartier comme spécifiquement intéressant parce que mélangé ; le critère de choix, c'est le prix. Ce résultat irait donc à l'envers de la théorie des bobos, qui sont censés rechercher un quartier mixte pour sa diversité culturelle et sociale. A Lyon, les cadres des quartiers mixtes surdéclarent également avoir choisi leur lieu de résidence en fonction du prix, mais de façon moins clivée qu'à Paris. A Madrid et à Milan, il n'y a pas vraiment de différence. A Milan le choix résidentiel des interviewés passe avant tout par les stratégies familiales : ils déclarent souvent qu'ils ont choisi le quartier par la proximité à la famille d'origine de l'un des conjoints ou de les deux. Ni le prix ni le quartier ne constituent les éléments primaires à considérer dans le choix de l'appartement ou du pavillon. Ce résultat est tout à fait en ligne avec les données statistiques relevées par les grandes enquêtes statistiquement représentatives.

Tableau 43 : croisé ville * q19a raison de l'installation dans ce quartier : le prix * mixte

% dans ville

			q19a raison de l'installation dans ce quartier : le prix			Total
			1 Oui	2 Non	9 SR	
Mixte						
1,00 Mixte	ville	1 Paris	59,5%	28,6%	11,9%	100,0%
		2 Lyon	39,7%	44,8%	15,5%	100,0%
		3 Madrid	27,9%	55,8%	16,3%	100,0%
		4 Milan	15,2%	82,6%	2,2%	100,0%
		Total	35,4%	52,9%	11,6%	100,0%
2,00 Homogène	ville	1 Paris	21,1%	73,7%	5,3%	100,0%
		2 Lyon	12,9%	80,6%	6,5%	100,0%
		3 Madrid	28,0%	68,0%	4,0%	100,0%
		4 Milan	21,0%	77,4%	1,6%	100,0%
		Total	19,0%	76,8%	4,2%	100,0%

Tableau 44 : croisé ville * q19b raison de l'installation dans ce quartier : le quartier * mixte

% dans ville

			q19b raison de l'installation dans ce quartier : le quartier			Total
			1 Oui	2 Non	9 SR	
Mixte						
1,00 Mixte	ville	1 Paris	73,8%	16,7%	9,5%	100,0%

2,00 Homogène	ville	2 Lyon	57,6%	25,4%	16,9%	100,0%
		3 Madrid	74,4%	9,3%	16,3%	100,0%
		4 Milan	47,8%	50,0%	2,2%	100,0%
		Total	62,6%	25,8%	11,6%	100,0%
	ville	1 Paris	89,5%	5,3%	5,3%	100,0%
		2 Lyon	67,7%	22,6%	9,7%	100,0%
		3 Madrid	80,0%	16,0%	4,0%	100,0%
		4 Milan	61,3%	37,1%	1,6%	100,0%
		Total	69,6%	25,0%	5,4%	100,0%

En ce qui concerne le degré d'appréciation des quartiers, Madrid et Milan restent moins clivé que Paris et Lyon. Dans les deux grandes villes françaises, les cadres des beaux quartiers disent bien plus apprécier leur quartier que les cadres des quartiers mixtes. Comme pour la question sur le choix du quartier en fonction du prix, cette question recèle d'importants biais : on comprendrait que les interviewés répondent que le prix importe peu et qu'ils adorent leur quartier. En conséquence, le différentiel de réponse est très significatif. Là encore, la théorie des bobos semble fragilisée par les résultats de l'enquête ; les cadres des quartiers mixtes semblent moins aimer leur quartier que les cadres des beaux quartiers, comme si les premiers étaient dans un schéma classique de choix purement économique de leur lieu de résidence, et en subissant les externalités négatives, plutôt que recherchant le contact avec les classes moyennes et populaires.

Tableau 45 : croisé ville * q20 Aimez-vous vivre dans ce quartier ? * mixte

% dans ville

			q20 Aimez-vous vivre dans ce quartier ?			Total
			1 Oui	2 Non	9 SR	
Mixte						
1,00 Mixte	ville	1 Paris	85,7%	7,1%	7,1%	100,0%
		2 Lyon	78,0%	15,3%	6,8%	100,0%
		3 Madrid	93,0%	4,7%	2,3%	100,0%
		4 Milan	89,1%	8,7%	2,2%	100,0%
	Total	85,8%	9,5%	4,7%	100,0%	
2,00 Homogène	ville	1 Paris	94,7%	5,3%		100,0%
		2 Lyon	96,8%	1,6%	1,6%	100,0%
		3 Madrid	92,0%		8,0%	100,0%
		4 Milan	90,3%	8,1%	1,6%	100,0%
	Total	93,5%	4,2%	2,4%	100,0%	

Paris se démarque encore des autres villes en présentant des résultats plus clivés sur la question du sentiment d'insécurité ; les cadres des beaux quartiers se sentent plus en

sécurité que les cadres des quartiers mixtes – on notera néanmoins les taux relativement faible de réponses témoignant un sentiment d’insécurité dans l’ensemble. Cette question comporte un biais de conformité que confirme la question sur les pratiques : quand on demande aux interviewés s’ils évitent certains lieux de leur quartier, ils sont systématiquement plus nombreux à répondre oui qu’à admettre un sentiment d’insécurité. Le cas madrilène est à cet égard intéressant, puisque les cadres de Madrid des quartiers mixtes déclarent beaucoup plus éviter certains lieux que les cadres des beaux quartiers. A Paris, étrangement, ce sont les cadres des beaux quartiers qui disent plus éviter certains lieux, mais les sans réponse sont très élevés pour les cadres des quartiers mixtes.

Tableau 46 : croisé ville * q24a Epreuvez-vous un sentiment d'insécurité quand vous rentrez tard chez vous le soir ? * mixte

% dans ville

			q24a Epreuvez-vous un sentiment d'insécurité quand vous rentrez tard chez vous le soir ?			
Mixte			1 Oui	2 Non	9 SR	Total
1,00 Mixte	ville	1 Paris	14,3%	57,1%	28,6%	100,0%
		2 Lyon	10,2%	89,8%		100,0%
		3 Madrid	16,3%	81,4%	2,3%	100,0%
		4 Milan	17,4%	82,6%		100,0%
		Total	14,2%	78,9%	6,8%	100,0%
2,00 Homogène	ville	1 Paris	10,5%	89,5%		100,0%
		2 Lyon	11,3%	87,1%	1,6%	100,0%
		3 Madrid	12,0%	84,0%	4,0%	100,0%
		4 Milan	16,1%	83,9%		100,0%
		Total	13,1%	85,7%	1,2%	100,0%

Tableau 47 : croisé ville * q24b Evitez-vous certains lieux de votre quartier ? * mixte

% dans ville

			q24b Evitez-vous certains lieux de votre quartier ?			
Mixte			1 Oui	2 Non	9 SR	Total
1,00 Mixte	ville	1 Paris	23,8%	47,6%	28,6%	100,0%
		2 Lyon	13,6%	86,4%		100,0%
		3 Madrid	30,2%	65,1%	4,7%	100,0%

2,00 Homogène	Total	4 Milan	21,7%	78,3%		100,0%
			21,6%	71,1%	7,4%	100,0%
	ville	1 Paris	52,6%	47,4%		100,0%
		2 Lyon	17,7%	80,6%	1,6%	100,0%
		3 Madrid	16,0%	80,0%	4,0%	100,0%
		4 Milan	17,7%	82,3%		100,0%
	Total		21,4%	77,4%	1,2%	100,0%

A Paris et à Lyon, les cadres supérieurs des beaux quartiers connaissent plus le nom de leur maire que les cadres des quartiers mixtes, suggérant un moindre attachement à la vie politique local des cadres des quartiers mixtes ; de plus, à Lyon, les cadres des quartiers mixtes songent plus à déménager que les cadres des beaux quartiers ; tout cela suggère que le quartier mixte constitue pour les cadres une étape dans une trajectoire résidentielle, étape principalement dictée par les impératifs économiques. En conséquence, ces quartiers mixtes semblent moins investis que les beaux quartiers par leurs habitants cadres.

Tableau 48 : croisé ville * q25 Nom du maire de la commune * mixte

% dans ville

			q25 Nom du maire de la commune			Total
			1 Réponse correcte	2 Réponse fausse	9 SR	
1,00 Mixte	ville	1 Paris	54,8%	35,7%	9,5%	100,0%
		2 Lyon	40,7%	59,3%		100,0%
		3 Madrid			100,0%	100,0%
		4 Milan	91,3%	8,7%		100,0%
		Total	46,8%	28,4%	24,7%	100,0%
2,00 Homogène	ville	1 Paris	84,2%	15,8%		100,0%
		2 Lyon	71,0%	27,4%	1,6%	100,0%
		3 Madrid			100,0%	100,0%
		4 Milan	91,9%	8,1%		100,0%
		Total	69,6%	14,9%	15,5%	100,0%

Tableau 49 : croisé ville * q26a Pensez-vous déménager dans les 5 prochaines années ? * mixte

% dans ville

			q26a Pensez-vous déménager dans les 5 prochaines années ?				Total
			1 Oui	2 Non	8 Refus	9 SR	
1,00 Mixte	ville	1 Paris	45,2%	38,1%		16,7%	100,0%
		2 Lyon	62,7%	37,3%			100,0%
		3 Madrid	34,9%	65,1%			100,0%

2,00 Homogène		4 Milan	28,3%	67,4%		4,3%	100,0%
	Total		44,2%	51,1%		4,7%	100,0%
	ville	1 Paris	47,4%	42,1%	5,3%	5,3%	100,0%
		2 Lyon	45,2%	45,2%	4,8%	4,8%	100,0%
		3 Madrid	40,0%	60,0%			100,0%
		4 Milan	30,6%	64,5%		4,8%	100,0%
	Total		39,3%	54,2%	2,4%	4,2%	100,0%

Un résumé rapide de cette section concluerait que les cadres supérieurs qui habitent des quartiers mixtes aspirent avant tout à rejoindre les quartiers qui le sont moins.

5. MOBILITÉ ET GLOBALISATION

Une mobilité moyenne et peu de pratiques très internationalisées (sauf pour les plus jeunes) mais un vif sentiment d'appartenance à société mondiale virtuelle. Comment être un cadre supérieur internationalisé tout en bénéficiant des ressources et réseaux de sa ville de résidence ?

In the last chapter the sociability of our managers and engineers was investigated. It emerged that most of them are very well rooted in their local context, and they cannot be considered either “disembedded” or in “retreat” from their local and national context. In this chapter, we approach the same questions looking at a different angle: the degree of the geographical mobility and the openness vs closeness towards the international dimension. We will do it considering the “quantitative” aspect of our data, being aware that they are not representative of any population but of themselves, and therefore our explorative and partial conclusion cannot be generalised to the population of cadres supérieurs and not even to the cadres supérieurs living in the selected neighbourhoods. Yet, these results can contribute to give a first explorative hint on an issue very much debated and often took for granted. In the first part of the section, we will analyse the experienced mobility of the cadres supérieurs and their availability to move, in the second part we will consider the exposure of our cadres supérieurs to media and international media, the importance of an international education for their children and, finally, the attitude they have towards globalization.

The experience of mobility

In order to analyse the degree of geographical mobility of our managers and engineers, we focused our attention on two aspects: on the one hand the experienced mobility and the practices related to mobility, on the other one the declared knowledge of foreign languages and foreign cities, which can give an idea of the internationalization of this group. The knowledge of foreign cities can be an indirect indicator of geographical mobility: the more the respondents know foreign cities, the more they travel. The following questions were asked to our respondents in all four cities.

1. Est-ce que vous avez eu d'expériences à l'étranger?
2. Est ce que vous seriez prêt à partir à l'étranger si votre employeur vous le demande ?
Dans quel pays aimeriez-vous aller indépendamment de votre employeur actuel ?
3. L'année dernière, quels voyages à l'étranger avez-vous effectué pour des raisons professionnelles? Pour combien de temps ?
4. Au delà des raisons professionnelles, avez vous fait des séjours à l'étranger, dans quel cadre, pendant combien de temps Combien de fois avez vous pris l'avion dans le mois précédent l'enquête ? Pour quelles raisons ? Pour quelles destinations
5. Quelles langues étrangères parlez-vous ?
6. Quelles sont les villes étrangères que vous connaissez bien ?
7. Quelles sont les villes étrangères que vous aimez bien ? Vous y allez souvent ?

The empirical material returns a complex picture which does not allow us to consider the interviewees as one homogeneous social group, not even within the same city.

Experiences abroad

The first element to highlight is that an important part of the respondents in the four cities had an experience abroad longer than six months for professional reasons. Compared to the rest of the population this figure seems much higher (see ILO). The city of Paris presents the higher percentage of respondents with a foreign experience.

Tab 50: Respondents with an experience abroad by city						
		Ville				Total
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	
Experience à l'étranger	oui	35 57,4%	45 38,5%	28 42,4%	46 42,6%	154 43,8%
	non	26 42,6%	72 61,5%	38 57,6%	62 57,4%	198 56,2%
Total		61 100,0%	117 100,0%	66 100,0%	108 100,0%	352 100,0%

This can go in the direction of confirming Paris (and his residents) as a global city, a node very well integrated in the net, with more opportunities to offer (or sometimes to impose) to their employees. Madrid and Milan appear second in the ranking, while the respondents in the city of Lyon appear to lag behind. In part, the fact of having had an experience abroad seems also connected to the dimension of the company respondents are working for: the larger the company the higher the chances to have had this experience.

The few women we have in our survey present lower percentages of experiences abroad compared to men. Once again, the city of Paris presents the highest percentage (45,5%), and Madrid the lowest (21,7%).

		Sexe		Total
		Homme	Femme	
Experiences etranger	oui	112 47,1%	42 36,8%	154 43,8%
	non	126 52,9%	72 63,2%	198 56,2%
Total		238 100,0%	114 100,0%	352 100,0%

The composition by age of the respondents with an experience abroad is quite interesting: in fact grouping the respondents by age cohort (20-30 years old, 31- 40 years old, 41- 50 years old and more than 50) we can note an important difference between the French cities on the one hand and Madrid and Milan on the other one. While for Paris and Lyon the largest group of interviewees with such an experience is composed by respondents in the central age 31-40 years old, for Madrid and Milan the largest group is composed by respondents older than 50. Given the fact that our respondents are not statistical representative, different fortuitous reasons could explain this result. We can however make the hypothesis that more than today, in the cities of Milan and Madrid the (few) cadres supérieurs (dirigenti) who accepted to have an experience abroad had a successful career¹.

Finally, it is interesting to note that there seems to be no difference between the ones who live in the centre and in the periphery of the cities as far as having experienced a period abroad, with the exception of Milan. Here the cleavage seems important: the 50% of the ones living in the centre had such experience compared to the 39,5% in the periphery.

The second question asked to our managers and engineers gives us the idea of their availability to move abroad. We can identify here three groups which seem to be transversal to the four cities:

1) Those who are not available to such an experience. The reasons given to explain such decisions are disparate: from family reasons, and the language gap, to the fact that they have already reached high hierarchical levels.

2) The ones who are potentially available to move, if asked, under two conditions: a limited period abroad and a favourable country, which mainly means Western European

¹ In the Milan case it must also be noted that a major proportion of engineers over 50 are present in the sample. These people have worked for Electric companies, travelling often abroad in South America or Eastern countries.

countries, the United States and, only in very few cases China. Africa, South America, Australia, and the Middle East are almost never mentioned. This is a major contrast with the Savage and co study of Manchester where Europe was hardly mentioned by contrast to Australia or New Zealand.

3) The ones who are available to move without any conditions (these are really few in all cities).

These profiles are almost transversal to the hierarchical positions and life course. There are managers with high responsibility who are not likely to move, and young interviewees not willing to move (mainly in the Milan case), as well as older ones available for an experience abroad. Much depends however on the kind of work they do: engineers building infrastructures or working in the energy field, for instance, are more likely to have spent a period abroad and to be available to move, whatever their age.

It is quite interesting to note that the ones who already had an experience abroad are more inclined to accept to move again. Some of the narratives of these people underline the importance of such an experience, even though they do not forget to also point out the difficulties to adapt to new countries and habits, above all when the whole family is implicated in the experience. In some cases the interviewees point this experience as the reason to explain the breaking down of their marital relation. By opposite, the ones who have not lived such an experience are less inclined to do it. If crossing the two variables (experience abroad and availability to move) two polarized groups emerge: the immobile who have not had an experience abroad and do not intend to have it, and the nomads who had this experience and are still available to do it.

In this case the sex does not seem to have any impact since women seem to be equally available to move (with even a higher percentage than men). This is particularly true for the ones who are single, but also for the others if the partner agrees with this project of life. This result can be partially explained by the fact that these women have invested very much on their career and have succeeded in reaching important position within their companies. These women can be considered part of the group that Catherine Hakim identifies as the "Career Planners" (1991, 1996), women with high education, with a full time job who partly adapt their personal (familial) choices to their career.

Tab 52 : Possibilité à déménager à l'étranger pour sexe				
		Sexe		Total
		Homme	Femme	
Poss. À déménager	oui	152 64,7%	77 66,4%	229 65,2%
	non	83 35,3%	39 33,6%	122 34,8%
Total		235 100,0%	116 100,0%	351 100,0%

Finally, one consideration must be made looking at the differences between cities. The city of Milan, in this case, appears to have the lowest percentage of people available to move, while Lyon gets the highest, followed by Paris and Madrid. The highest score of Lyon can be partly explained by the fact that the interviewees in this city have a lower average age (more interviewees in the age cohort 20-30 years old), and these people feel the importance of an experience abroad to compete with their colleagues in Paris and in the rest of the world in a stronger way. Conversely, in Milan, the strong attachment to the local context that we have seen while analysing the social network can act as a deterrent to the decision to move, and, in principle, the majority of the Milanese respondents would not be available to leave their country. The fact that almost half of them have had this experience in practice stands for the pragmatic character of our Milanese interviewees. When possible, they would not like to move, but when asked, and for professional reasons, many of them decide to accept this experience (and they are also more available to repeat it).

Tab 53 : Disponibilité à déménager pour ville					
Disponibilité à déménager	Ville				Total
	Paris	Lyon	Madrid	Milan	
oui	66,1%	73,9%	65,7%	54,7%	65,2%
non	33,9%	26,1%	34,3%	45,3%	34,8%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0% (N. 351)

In between the groups of the immobile and the nomads, there exist however a rather large group of respondents who do not move which does not change its residence, but respondents belonging to this group commute for the whole week, coming home during the week end. This happens for several cases in Milan where the interviewees work for the whole week in Paris (one case in Arese), or in London (one case in Lorenteggio) or in Slovenia (one case in Lorenteggio), and there are several other cases in all cities where the interviewees travel around the whole week and come back only for the week end. In all these cases the interviewees' narratives underline high geographical mobility but also the fact that they want to maintain their home in the place of origin.

Travel practices and professional trips

To grasp the interviewees who travel a lot but stay in their country we can look at the questions about the frequency of trips abroad for professional and non professional reasons, as well as the flight frequency.

Tab 54 : Nombre des voyages pour raisons professionnelles dans la dernière année			
Nombres de voyages	Sexe		Total
	Homme	Femme	
0	35,7%	55,7%	42,3%
1	15,3%	8,7%	13,1%
2	12,3%	13,9%	12,9%
3	6,4%	2,6%	5,1%
4	30,2%	19,1%	26,6%
Total	235 100,0%	115 100,0%	350 100,0%

The sample is split in almost two parts: on the one hand the interviewees who have not travelled abroad for professional reasons in the last year, and on the other hand the interviewees (a little bit more than half) who have made at least one trip. We believe that this indicator is problematising the use of the concept of geographical mobility as one of the main features of the cadres sup (or dirigenti). There seems to be an important group among them (almost half of our sample) who have not travelled at all in the year before the interview.

Also in this case the cleavage centre-periphery seems to make no difference whatsoever in relation to geographical mobility. Again, as for the experiences abroad, women seem less inclined to travel abroad. That is also the case for the interviewees working for small companies. Half of the respondents who have not lived an experience abroad have not even travelled the year before the survey, by contrast less than one third of the ones who had this experience never travelled in the same year, and more than one third travelled more than four times.

Tab 55 : Nombres de voyages pour raisons professionnelles dans la dernière année						
		Ville				Total
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	
Nombre de voyages	0	49,1%	47,9%	38,8%	34,6%	42,3%
	1	17,5%	13,4%	17,9%	7,5%	13,1%
	2	7,0%	21,0%	11,9%	7,5%	12,9%
	3	3,5%	5,9%	6,0%	4,7%	5,1%
	> = 4	22,8%	11,8%	25,4%	45,8%	26,6%
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0% (N 350)

Opposite of what one could expect, the interviewees living in Milan seem the most mobile: the city of Milan gets the lowest percentage of interviewees with no trip at all, followed by Madrid, Lyon and Paris. In Milan we also find the highest percentage of interviewees travelling for at least four times per year, followed again, but at great distance, by Madrid, Paris and Lyon. It is difficult to understand why the interviewees in Paris seem less mobile than their colleagues in Milan and Madrid, one possible explanation could be that they need to travel less because they already are in the main, or at least in one of the main, important European sites of multinationals. This is clearly less true for the case of Milan.

The picture emerging from our results is not clear-cut as far as the cities are concerned, and it is not easy to depict a clear trend. As far as Milan is concerned, the image of the cadres sup not travelling abroad and not mobile is not adequate to describe our interviewees. If the Milan respondents can, they stay at home, but they are ready to move if necessary, and, above all, they are available to move and to travel a lot as long as they have the possibility to come home for instance during the week end.

Non professional trips

Less than one third of our interviewees in all four cities have never travelled on holidays in the year before the survey, and almost another one third have made more than three trips. In this case no difference between men and women seems to emerge. The fact of being in couple with children seems more relevant as this group appears to be less mobile.

Tab 56 : Voyages pour des raisons non professionnelles					
	ville				Total
	Paris	Lyon	Madrid	Milan	
N. 0 voyages	21,4%	29,7%	23,9%	28,0%	26,7%
1	32,1%	34,7%	23,9%	26,2%	29,6%
2	28,6%	17,8%	19,4%	17,8%	19,8%
3	14,3%	9,3%	20,9%	12,1%	13,2%
> =4	3,6%	8,5%	11,9%	15,9%	10,6%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0% (N 352)

Looking at the differences between cities, the interviewees living in Paris seem the most mobile for non professional reasons. During the interviews, indeed, several of them spend time telling us about their week ends in European cities to meet friends and about longer journey during the Summer or Winter holidays (an effect of the 35 hours?).

The case of Milan is peculiar again. We can find in this city the two extremes: on the one hand the highest percentage of respondents who did not travelled and, at the same time, the highest percentage of respondents making more than four trips a year. Moreover, the same respondents who turned out to travel a lot for professional reasons are the ones who also travel more for non professional reasons. There seems to emerge in the Milan case two groups of *dirigenti* with different practices of travelling. This divide seems to pass through the centre-periphery cleavage. Indeed while in the periphery the 35% of respondents have not travelled the year before the survey, in the centre the percentage falls to the 12%, by opposite considering the four trips, in the periphery the percentage is 14% and in the city centre 20%.

Finally, the question on the frequency of flights in the month before the interview highlights that our respondents are again split into two groups, and reinforces the fact that we cannot take for granted the high degree of geographical mobility of this group. In this case, the sex does not appear to operate as a discriminating variable, and neither does the age variable. Considering the four cities, Madrid appears the city with the highest percentage of respondents who flew the month before the interview followed by Milan, and at great distance Paris and Lyon.

Tab 57 : Nombres de fois que les interviewés on pris l'avion le mois précédent l'enquête

	ville				Total
	Paris	Lyon	Madrid	Milan	
Pris l'avion	36,8%	33,6%	64,2%	59,8%	48,0%
Pas pris l'avion	63,2%	66,4%	35,8%	40,2%	52,0%
Total	57 100,0 %	119 100,0%	67 100,0%	107 100,0%	350 100,0%

Clearly enough, there are a variety of casual reasons which can influence the fact of flying the month before the interview¹, nevertheless these results seem to confirm what already emerged from the analysis of the professional trips. The Paris respondents seem to have less necessity to fly (do they travel mainly with London by train?), while in Madrid and Milan there is a group of respondents who appears to be very mobile.

Foreign Languages and Foreign cities

The first empirical results emerging from our analysis is that the respondents know at least one foreign language: English. The result was expected given the fact that we are focusing on a privileged part of the population. Once again the sample confirms the existence of two main groups of respondents: the ones who speak only one foreign language (the minimum required) and the ones who speak two languages. The second foreign language is rather variable: French for the Italians and Spanish, German for the four cities, Spanish for the Italians and French, in some cases Russian or Portuguese, in one case or two Chinese. No difference by sex is applicable. The age cohort seems more relevant, as a matter of fact the youngest seem more inclined to speak three languages or more, while the respondents older than 50 present lower percentages in the knowledge of more than one foreign language.

As one could expect, the respondents who had an experience abroad know more languages than the ones who did not (more than three languages) and are the same who travel more also for professional and non professional reasons.

¹ When interview was conducted nearby a holidays' period, we asked our respondents to think of a typical working month.

Tab 58 : Nombre de langues étrangères parlées pour ville						
N. langues étrangères		Ville				Total
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	
	0	1,7%	2,5%	4,5%	2,8%	2,8%
	1	28,8%	47,1%	44,8%	47,7%	43,8%
	2	37,3%	47,9%	40,3%	40,2%	42,3%
	3	27,1%	1,7%	3,0%	8,4%	8,2%
	> =4	5,1%	0,8%	7,5%	0,9%	2,8%
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
						(n. 352)

The analysis by cities confirms the existence of two main groups of respondents with the exception of the Paris case. Here, three main groups emerge from the analysis: the ones who speak one language, the ones who speak two languages, and the respondents who speak three languages or more which constitutes one third of the sample.

Finally, we consider the number of foreign cities respondents know rather well. In this case the respondents distribute in a *continuum*.

Tab 59 : Nombre de ville connus par les interviewés		
	Percent	Cum. %
0	11,7	11,9
1	15,6	27,8
2	17,0	45,2
3	17,3	62,8
4	14,5	77,6
5 and +	22,1	100,0
Total	98,3	
Missing	1,7	
Total	100,0	

Respondents who know more than five cities are more inclined to have had an experience abroad and to know more languages. No particular difference is present by sex, while the age cohort reveals that the oldest respondents tend to know more cities. There exists in this case a cumulative effect: the oldest you are, the more possibilities to have visited and re-visited more cities. We can not identify any particular cleavage by city as far as this answer is concerned.

It is probably more interesting to analyse the cities mentioned by the respondents than actually their number. Most of the cities are located in Europe, with a prevalence of London for all the respondents, immediately followed by Paris for the respondents in Milan and Madrid. Prague appears as the city more mentioned in Eastern Europe. American cities are mentioned by one third of the respondents with a prevalence of New York, Los Angeles, Boston and Chicago. Several interviewees mentioned some South American city like Buenos Aires, Bogota, or Caracas where they spent some times for professional reasons. Very few respondents mentioned some Asian cities, to witness that our respondents are still more oriented to the “old western world”.

In conclusion, our results highlight that we can not talk about one single and homogeneous group of cadres sup. Roughly speaking, we can identify two main groups: one the one hand the “Immobile”, the ones who have not lived abroad, who are not available for such an experience, who do not travel a lot for professional and non professional reasons and speak only one language; on the other one the “Mobile”, the ones who travel both for professional and non professional reasons. Within this last group, a further differentiation can be made between the very mobile , “the Nomads” who confirm to be very few (as in last chapter), and the “Very mobile but locally rooted” who travel al lot, but come back home as soon as they can and, above all, underline in their discourse this rootedness.

The approach to Internationalisation

For the study of both the degree of linkage of our managers and engineers to their national and local environments, as well as an indication of the internationalisation of these groups, we introduced in our questionnaire some questions on use and access to media contents in general, and to foreign sources of information in particular. Three basic questions tried to grasp these issues:

- Quels quotidiens lisez-vous?
- Avec quelle fréquence?
- Quelles chaînes de télévision étrangères regardez-vous?

Once again, the picture that emerges from the comparison among the managers and engineers in the different cities provides us with a complex image of these groups.

National media

The exposure of these groups to the national media seems to be quite high, indicating in principle a strong anchorage into the public arenas of their respective societies. In the cases of Madrid and Milan, practically all of our interviewees declared to read the national press several times a week, and very often on a daily basis.

Tab 60: Frequency of reading National newspapers							Total	In
		Paris	Lyon	Madrid	Milan			
the	oui	% within ville	69,5%	59,7%	100,0%	95,3%	79,8%	
	non	% within ville	30,5%	40,3%	,0%	4,7%	20,2%	
	Total	Count	59	119	67	107	352	
		% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

cases of Paris and Lyon the exposure to the national media appears splitted between national and regional newspapers (around 14% of our Parisian interviewees and 23% of those from Lyon declared to read the regional press), a phenomenon that basically reflects the different structure of the media in France with respect to Spain and Italy (where regional newspapers play a smaller role in general, and are virtually not present in the cases of the cities of Madrid and Milan, although in Milan local pages are inserted in the National newspapers). The press specialised in sports attracts around 5% of our interviewees except for the case of Lyon where

that percentage increases to nearly 18%, with an obvious gender bias that reflects the general trend towards a much higher interest for sports among men.

No significative differences can be appreciated between our interviewees from the central neighbourhoods of the cities and those from more peripheral areas in relation to the exposure to the national media, so to the extent that this variable can be used to analyse the embeddedness of our informants in their national and local environments, no differences appear among those two groups.

The fact that the national quality newspapers are supposed to cover the main events and news affecting the world (at least better than other kind of printed media more specialised or centred on specific topics and/or territorial levels away from the international dimension), the exposure of our interviewees to the content of this type of daily press may also be partly interpreted as an element of connection to the international arena.

International media

In contrast to the pretty generalised exposure to the national newspapers, the frequency of reading international newspapers among our informants vary quite considerably between cities and, in general terms, remains rather low.

Tab 61: Frequency of reading International newspapers

		Paris	Lyon	Madrid	Milan	Total
oui	% within ville	8,5%	0,8%	11,9%	4,7%	5,4%
Non	% within ville	91,5%	99,2%	88,1%	95,3%	94,6%
Total	Count	59	119	67	107	352
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Thus, while only around 12% of our Madrilenian informants state to read international newspapers with some regularity, that percentage goes down to virtually zero in the case of our lyonnaise interviewees. In the middle of that narrow range, some 5% of our Milanese informants and around 8,5% of our Parisian cadres supérieurs said they are exposed to foreign newspapers.

In the case of exposure to international TV channels the evidence shows a slightly different image, with nearly half our Milanese informants stating watching a foreign channel, and around 30% of our Parisian and Madrilenian interviewees saying the same. The case of Lyon appears again as the least exposed to international media contents, probably indicating a lower level of involvement of the cadres supérieurs from this city on world affairs, and on the process of internationalisation altogether.

Tab 62: Frequency of exposure to international TV channels						Total
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	
Oui	% within ville	30,5%	21,0%	28,4%	44,9%	31,2%
Non	% within ville	66,1%	78,2%	71,6%	55,1%	67,9%
SR	Count	2	1	0	0	3
	% within ville	3,4%	0,8%	0,0%	0,0%	0,9%
Total	Count	59	119	67	107	352
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Here again the variables of centrality and gender do not seem to discriminate at all among our informants, so we are left with the international projection and connection as the main differentiating aspect.

Further study and some qualifications shall be necessary in order to fully understand the implications of that exposure to international TV channels. Whether those channels are available to them through cable, free satellite TV installations, or packages of digital pay TV may indicate different degrees of accessibility and even effort to access those channels. Then within international TV channels the content of the exposure may greatly vary from sport channels, to international channels broadcasted in the local language (like the CNN news channel in Spanish mentioned by several of our respondents), so further qualitative analysis of the exact nature, extent and intensity of that access to international media should be necessary before extracting more elaborated conclusions on the link between this variable and the supposed openness to the international dimension of our managers and engineers.

In general terms, our group of study shows a high degree of exposure to the media as it would be expected from a group with high educational levels, something with undoubtedly makes them more connected to world affairs. The source where they obtain that information though seems to be fundamentally the national quality newspapers of their country, with international newspapers playing only a marginal role. Exposure to international TV channels seems to be considerably more important but here again some qualification seems necessary since the exact nature of the media contents to which they are exposed through those channels remains unclear. The image of our managers and engineers in relation to their exposure to international media according to their city of residency does not show a clear-cut pattern either, with only Lyon as the less connected urban setting and Milan, Madrid and Paris showing different combinations of printed and TV media exposure.

In order to grasp some hints on the general approach toward the role of the education system in the projection of their children into an increasingly competitive and globalised

economy, we included some specific questions on those matters in our interviews. Two of those questions will be analysed here:

- Quelles langues étrangères vos enfants apprennent-ils ou ont-ils appris?

- A propos de l'école, pensez-vous que:

L'école devrait avant tout donner le sens de la discipline et de l'effort

L'école devrait avant tout former des esprits éveillés et critiques

In relation to the issue of the languages studied by their offspring, the empirical evidence gathered through our interviews shows that our managers and engineers have taken this issue into consideration, since the vast majority of their children have learnt at least one foreign language. Some puzzling data seems to appear though, since nearly 30 % of Parisian cadres supérieurs stated that their first child did not learn any foreign language, doubling the figure of our informants from Lyon, multiplying by three that of our Milanese interviewees and by ten that of our Madrilenian managers and engineers whose first children did not study any foreign language. Something similar seems to happen in relation to the learning of one foreign language, in which the case of Paris appears again in the lower position of our ranking.

		Paris	Lyon	Madrid	Milan	Total
0	% within ville	29,3%	15,0%	3,2%	9,7%	14,3%
1	% within ville	19,5%	22,5%	45,2%	50,0%	33,9%
2	% within ville	36,6%	42,5%	29,0%	31,9%	36,2%
3	% within ville	9,8%	17,5%	19,4%	8,3%	13,4%
4 et +	% within ville	4,9%	2,4%	3,2%	0,0%	2,2%
Total	Count	41	80	31	72	224
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Here again, as we hypothetically argued before, the centrality of Paris in the French economy and society which obviously transcend the borders of the hexagon and transform this city into an important node of the global networks of power (therefore placing the French language in a relatively comfortable position in global terms) may enable these cadres supérieurs to adopt a slightly more laid back approach regarding the need to expose their

children to the learning of foreign languages. The consequence of this is that more than 80% of our Milanese informants stated that their first child had studied one or two foreign languages, followed by some 75% of our Madrilenian interviewees, and 65% of our respondents from Lyon (that percentage went down to some 55% in the case of Paris).

The information gathered regarding the exposure to foreign languages of the second child of our informants seems to indicate a slight increase in this trend, although given the small number of cases and taking into consideration the fact that the age of those children may vary quite greatly we cannot venture too far in extracting conclusions from that differential between the two tables.

Tab 64: Number of foreign languages studied by second child						Total
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	
0	% within ville	30,8%	37,5%	5,6%	,0%	16,4%
1	% within ville	23,1%	12,5%	50,0%	55,0%	37,3%
2	% within ville	38,5%	25,0%	38,9%	40,0%	35,8%
3	% within ville	0,0%	25,0%	5,6%	5,0%	9,0%
4 et +	% within ville	7,7%	0,0%	0,0%	0,0%	1,5%
Total	Count	13	16	18	20	67
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

The lower exposure to foreign languages seems to be more evident in the case of the children of those interviewees living in central neighbourhood of the city, as well as among those of our women informants (about double the number of children not learning any foreign language in aggregated terms for the four cities in the case of both variables), but here again the low number of cases prevents us from extracting further conclusions from that data (which may in fact be due to some bias in the selection process, or simply to random differences).

Without entering too much in the domain of the values of our informants, we would like to briefly point out the variations in the attitudes of our managers and engineers in relation to the main guiding principle that should define the role of the school in the education of their children. Thus, when confronted to the question of which argument they thought it would better describe their attitude in relation to the role of the school system in the education of children more than 30% of the Madrilenian informants opted for the promotion of discipline and effort, while that percentage went down to around half that figure in the cases of Milan and Paris. The option for the development of critical spirit was generally selected by about 55% of all informants except in the case of Milan, where there was some 10% point

more informants opting for this alternative¹. The percentage of non response also indicates a higher tendency of our Parisian informants to feel uneasy with the question (nearly 30%), and a much lower difficulty of the Madrilenian respondents to opt for one of the binary alternatives proposed.

Tab 65: Opinion on the main role of the school in education of children						Total
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	
Discipline et effort	Count	10	25	22	17	74
	% within ville	16,9%	21,0%	32,8%	15,9%	21,0%
Esprits éveillés et critiques	Count	33	68	38	69	208
	% within ville	55,9%	57,1%	56,7%	64,5%	59,1%
SR	Count	16	26	7	21	70
	% within ville	27,1%	21,9%	10,4%	19,7%	19,9%
Total	Count	59	119	67	107	352
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

With no significant difference in the responses by centrality or gender, this variable may be pointing toward a slightly more conservative approach of our Madrilenian informants in relation to the role that the education system should play in the formation of the future generations.

One of the main aspects regarding the position of managers and engineers in the global sphere is their own self-perception in relation to the different levels of political and territorial aggregation of identities. In order to account for that element of self-identification, we introduced two specific questions in our interviews:

- Avez-vous le sentiment d'être :

Seulement de votre Etat-Nation

Plus National de votre pays d'origine qu'Européen

Autant Européen que National de votre pays d'origine

¹ It should be considered that respondents in Milan appear more left-wing oriented; this is a bias present in the Milan sample. The city of Milan on the contrary in the last decade has always turned out to be right-wing in the national and local elections.

Plus Européen que National de votre pays d'origine

- Parmi ces différentes échelles territoriales, quelle est celle à laquelle vous avez le sentiment d'appartenir avant tout?

Le quartier

La commune

L'agglomération

L'Etat-Nation

L'Europe

Le monde entire

In relation to the first of those questions, asking our informants to locate their own feelings of belonging within the axis formed by the European Union on the one end, and their own Nation-State on the other, we aimed at getting a first indication of the perception they have about their own position in the world.

The responses to that question seem to indicate that our Madrilenian managers and engineers are the ones who have a stronger feeling of national identity when compared with their identification with Europe (nearly 45% of them consider themselves only Spaniard, or more Spaniard than European), with our French informants somewhere in the middle (around 39% of both Parisian and Lyonnais informants select those options), and our Milanese interviewees showing the lowest level of national identification (some 36,5% considering themselves only Italian, or more Italian than European, which is perfectly in line with all results of European studies: Eurobarometer).

Tab.66: Self-identification axis Europe-Nation State						
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	Total
Seulement nationalité	Count	2	11	5	13	31
	% within ville	3,4%	9,2%	7,5%	12,1%	8,8%
Plus... qu'Européen	Count	21	36	25	26	108
	% within ville	35,6%	30,0%	37,3%	24,3%	30,6%
Autant...	Count	27	46	27	47	147
	% within ville	45,8%	38,3%	40,3%	43,9%	41,6%
Plus Européen que...	Count	4	13	1	17	35
	% within ville	6,8%	10,8%	1,5%	15,9%	9,9%
Autre	Count	2	9	9	4	24
	% within ville	3,4%	7,5%	13,4%	3,7%	6,8%
SR	Count	3	5	0	0	8
	% within ville	5,1%	3,3%	0,0%	0,0%	2,2%
Total	Count	59	120	67	107	353
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Those who said to be equally European than members of their Nation-State oscillate between 38 and 46% in all cases, and those who declare themselves to be more European than part of their Nation-States oscillate again between the discursively more European Milanese (16%), and the more Euro-sceptic Madrilenians (only one of our interviewees declared himself more European than Spaniard, although a record 13,4% of them stated a different self-identification to those proposed in the question, often along the lines of “citizen of the world”).

These data, which coincides with the general convention about the relation of Italians with Europe, tends to contradict the general conclusions of many surveys conducted among EU citizens in which Spaniards tend to identify themselves strongly with Europe and the European institutions. Before further in-depth analysis can be conducted in the empirical evidence generated in this research, our data seems to indicate that Madrilenian managers and engineers have a more reluctant attitude towards Europe than the general population of Spain.

In general terms (including the four urban settings), our women informants also tend to show a higher adherence to national identities that to European levels of identification.

The second source of empirical evidence regarding the self-identification of our informants in relation to the territory comes from the questions asking them to place themselves in some point of the spectrum ranging from their neighbourhood to the world.

The neighbourhood level raised particular interest among our Parisian informants (nearly 19% of them chose to locate themselves in this level) and very little within our Milanese and Lyonnais interviewees (only around 2% in those two cities selected their neighbourhood as their preferred level of self-identification), while the city level was particularly favourite among our Madrilenian interviewees (more than 37% of them identified themselves with their city above everything, and none of them thought that the Autonomous region of Madrid deserved to be selected as their main level of identification).

The level of the Nation-State showed similar levels of preference in all four urban settings, while the more global dimension was paramount among our informants from Lyon and Madrid.

Tab 67: Self-identification within territorial scale						
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	Total
Quartier	% within ville	18,6%	2,5%	6,0%	1,9%	5,7%
Ville	% within ville	16,9%	10,0%	37,3%	18,7%	19,0%
Region	% within ville	11,9%	23,3%	0,0%	13,1%	13,9%
Pays	% within ville	27,1%	30,0%	32,8%	32,7%	30,9%
Europe	% within ville	10,2%	11,7%	6,0%	18,7%	12,5%
Monde entier	% within ville	6,8%	21,7%	16,4%	11,2%	15,0%
SR	% within ville	6,8%	0,8%	1,5%	2,8%	2,5%
Total	Count	59	120	67	107	353
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

In aggregated terms, our informants living in the central neighbourhoods showed a preference for the more local dimension (nearly 8% vs. 4% among those living in peripheral areas), and the more global levels of identification (18% vs. 12%). Moreover, those living in more peripheral neighbourhoods seemed to have preferred more intermediate levels of identification (region 16% vs. 12% by those from central areas; and Nation-State 35% vs. 27%). In this case, the gender dimension did not show any significant degree of variation.

Although, no clear-cut pattern appears from the combined analysis of those two questions regarding the self-identification of our managers and engineers in relation to the territory and the political units of aggregation, turning around the argument previously discussed we can see that between 50% and 60% of our French and Italian informants considered themselves very European, which is quite a large share of people placing themselves primarily at a supranational level of identification. That percentage goes down to 42% in the case of our Madrilenian managers and engineers, but the figure of identification with an international sphere increases considerably (as in fact happens also in some of the other cases, namely our Lyonnais informants) when considering the category “other”, which often refers to as a more global level of identification. With this perspective, our cadres supérieurs show a relatively high level of identification with the global sphere, without forgetting is more local arena of interaction as it clearly occurs in the case of Parisian managers.

Some additional questions aimed at trying to grasp the level of openness and connection of our population of study to the international sphere (and more specifically of the EU) were also introduced in the questionnaire.

- En pensant à l'Europe, pouvez-vous me dire avec laquelle de ces deux opinions vous êtes le plus d'accord?

L'Europe est l'avenir de votre pays

L'Europe est un risque pour votre pays

- Si vous pouviez orienter directement les fonds structurels de l'Union européenne et la redistribution, préféreriez-vous soutenir les groupes les plus pauvres et les plus modestes :

De votre région

De votre pays

D'Europe Orientale

D'Afrique

Pouvez-vous me dire le nom du président de la Commission Européenne ?

To the first of those questions, a very large majority of our informants responded quite positively, stating their clear support for the EU integration process, and their perception that this integration will only benefit their countries of origin.

Tab 68: Europe as risk or opportunity for their country							
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	Total	
Europe avenir du pays	Count	53	106	61	95	315	In
	% within ville	89,8%	88,3%	91,0%	89,6%	89,5%	
Europe risque pour pays	Count	2	5	6	7	20	
	% within ville	3,4%	4,2%	9,0%	6,6%	5,7%	
SR	Count	4	9	0	4	17	
	% within ville	6,8%	7,5%	0,0%	3,8%	4,8%	
Total	Count	59	120	67	106	352	
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

aggregated terms our women informants were twice as likely to perceive Europe as a threat

than our male interviewees (8,6% vs. 4.2%), but around 90% of the total in all four urban settings studied coincided in their positive expectations regarding the European supranational process of integration.

When asked where would they rather put the resources of the EU structural and solidarity funds our informants showed a slightly different combination of choices, with the Madrilenian managers majorarily choosing the African continent as their main focus of solidarity (more than 46% chose that option), while our Parisian seemed to be the more concerned for the lot of Eastern Europe (nearly 40% of them opted for this area). In general terms, only between 20 and 25% chose to redistribute EU funds within their own region/country (after all, relatively rich regions and countries in global terms).

Tab 69: Redistribution of EU funds

		Paris	Lyon	Madrid	Milan	Total
Region	Count	3	14	3	0	20
	% within ville	5,1%	11,9%	4,5%	0,0%	5,7%
Pays	Count	7	18	11	0	36
	% within ville	11,9%	15,3%	16,4%	0,0%	10,2%
Europe	Count	23	37	20	0	80
	% within ville	39,0%	31,4%	29,9%	0,0%	22,7%
Afrique	Count	16	28	31	0	75
	% within ville	27,1%	23,7%	46,3%	0,0%	21,3%
SR	Count	10	21	2	0	33
	% within ville	17%	17,8%	3,0%	100,0%	41,1%
Total	Count	59	118	67	0	352
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

When asked to name the president of the European Commission, a question perceived in some occasions as some sort of “examination” by the interviewees, we got a varying degree of accuracy in the response, ranging from the 52% of our Madrilenian informants, to the roughly 23% of the Lyonnais. This question is probably just a vague proxy for the interest with which our informants follow the political developments within the EU, and in that case, we could say that there is a relative detachment of our managers and engineers from the daily operation of the European institutions. This lack of connection seems to be particularly clear in the case of our women informants, since in aggregated terms some 80% of them gave the wrong answer to that question (compared to the average 52% of their male counterparts).

Tab 70: Naming President of European Commission						
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	Total
Réponse correcte	Count	22	27	35	42	126
	% within ville	37,3%	22,9%	52,2%	39,3%	35,9%
Réponse fausse	Count	31	89	32	65	217
	% within ville	52,5%	75,4%	47,8%	60,7%	61,8%
SR	Count	6	2	0	0	8
	% within ville	10,2%	1,7%	0,0%	0,0%	2,3%
Total	Count	59	118	67	107	351
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Finally, a question on the general attitude towards globalisation was also introduced in our questionnaire:

- Pouvez-vous me dire si vous êtes: tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord, ou pas d'accord du tout, avec la phrase :

La mondialisation est une chance pour votre pays

The response to that particular statement gives us a general answer to question of how our managers and engineers perceive the process of growing integration of markets at the global level.

Tab 71: Perception of globalisation as a chance for their country						
		Paris	Lyon	Madrid	Milan	Total
Tout à fait d'accord	Count	12	36	15	60	123
	% within ville	21,1%	30,0%	22,4%	56,1%	35,0%
Plutôt d'accord	Count	34	54	41	35	164
	% within ville	59,6%	45,0%	61,2%	32,7%	46,7%
Plutôt pas d'accord	Count	4	17	7	10	38
	% within ville	7,0%	14,2%	10,4%	9,3%	10,8%
Pas d'accord du tout	Count	0	7	1	2	10
	% within ville	0,0%	5,8%	1,5%	1,9%	2,8%
SR	Count	7	6	3	0	16
	% within ville	12,3%	5%	4,5%	0,0%	4,6%
Total	Count	57	120	67	107	351
	% within ville	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

While our Milanese informants seem to be the more enthusiastic supporters of globalisation, and our Lyonnais and Parisian interviewees adopt a slightly more careful approach, the greatest majority of our respondents gave a positive answer to this question (ranging from nearly 90% in the case of the Milanese, to the 75% of the Lyonnais). The more outspokenly anti-globalisation cadres supérieurs seem to be the Lyonnais, among which nearly 20% expressed their doubts about the positive effects of globalisation over their society.

CONCLUSION : EXIT PARTIEL, EXIT VIRTUEL

L'enquête réalisée sur les cadres supérieurs à Milan, Madrid, Lyon et Paris avait trois ambitions

- Contribuer à la connaissance du groupe « cadres supérieurs »
- Etudier et mesurer la dynamique d'insertion dans une société plus globale, la mobilité et d'en tirer les conséquences pour les processus de différenciation sociale nationaux (Wagner, 2007).
- Analyser les rapports à la ville, la région urbaine, le quartier pour en déduire des éléments de défection, d'exit de l'espace urbain

Exit (défection) des cadres supérieurs

Exit transnational/ Exit urbain (sécession)	+	-
+	Nomades/ Nouveaux barbares	En retrait
-	Bricoleurs multiniveaux Local/global	Les locaux

Rappelons en conclusion qu'il s'agit d'une enquête exploratoire sur une population mal connue des cadres supérieurs (et non pas seulement des élites). Nos inquiétudes étaient fondées, la comparaison des catégories "cadres supérieurs" à Lyon, Paris, Milan et ceux au regard des résultats d'enquêtes menées à Manchester Londres, s'avère difficile mais c'est aussi très intéressant et cela donne des résultats. Nous avons en permanence jonglé avec les dimensions urbaines qui s'avèrent centrales dans les stratégies et les identités de ces groupes, leur appartenance à des sociétés nationales et leur mobilité partielle, leur jeu dans des espaces

et des réseaux transnationaux. Nous avons dans ce rapport présenté pour l'essentiel les résultats quantitatifs de l'enquête. Cela n'est pas la fin de notre travail. Il nous reste à faire un travail de codage fin sur ce qui s'échange à l'intérieur des réseaux ainsi que l'exploitation de toutes les données qualitatives.

Nos résultats quantitatifs sont à la fois une vraie mesure et en même temps ils ne peuvent pas être généralisés car ils ne sont pas le résultat d'un travail sur un échantillon représentatif. C'est un échantillon raisonnable. De surcroît, même si nous avons fait un travail important sur les catégories, nos comparaisons nous amènent à comparer des groupes, des individus qui ne sont pas toujours tout à fait comparables, c'est le jeu des sciences sociales. Enfin, même si nous avons mis un soin particulier à identifier des quartiers contrastés dans les quatre villes au centre et en périphérie, il demeure que la comparaison ne peut pas être parfaitement contrôlée de quartier à quartier, voire de ville à ville : bienvenue dans le monde des sciences sociales comparées des sociétés européennes. Comme on l'a indiqué précédemment, il existe en général trois voies pour avancer dans la direction d'une sociologie de l'intégration européennes : 1) les grandes enquêtes quanti type Eurobaromètres ou European Social Survey qui donne de très bons échantillons en utilisant des questions et des catégories problématiques ; 2) les enquêtes plus anthropologiques et très limitées et 3) les comparaisons raisonnées de cas contrastés qui autorisent, avec prudence un certain niveau de généralité ou qui permettent de valider des pistes des hypothèses que l'on pourra ensuite généraliser ou pas, c'est la piste que nous avons choisie.

Quels sont les résultats les plus probants de cette enquête dans l'état actuel de nos exploitations ? Comme on le pensait, les cadres supérieurs constituent une catégorie fort hétérogène mais nos groupes de managers et d'ingénieurs se sont avérés intéressants. Avec des écarts, il nous semble que nous avons identifié un cœur de population qui a un sens. Nous avons choisi huit résultats qui se dégagent de ce travail et qui sont suffisamment robustes.

Premier résultat : les cadres supérieurs sont à la fois des cosmopolitains et des locaux. Ils ont des réseaux sociaux bien développés à l'étranger et entre un tiers et une moitié d'entre eux a passé une période de temps significative dans un pays étranger. Cela dit leurs pratiques restent limités, beaucoup ont des séjours courts, ne lisent pas la presse. En revanche, en terme de perception, ils se sentent faire partie d'une espèce de société virtuelle internationale. En d'autres termes, nous n'avons pas vu de cas de vraie défection, d'exit au sens propre. Nous avons des cas d'exit partiel mais cet exit partiel se fait moins pour partir

que pour mobiliser des ressources externes dans la cadre national et négocier ses positions. Les ressources réelles investies à l'étranger ne sont pas très importantes. On voit surtout des logiques d'échanges de services, un investissement sur les enfants et une appartenance à des processus un peu réels mais surtout virtuels de globalisation. Nos cadres supérieurs sont au total moyennement globalisés dans leurs pratiques quotidiennes. La logique de l'exit virtuel nous paraît dominante, avec des conséquences fortes sur la perception de la société nationale, des changements à apporter et de leur rôle.

Second résultat : nous n'avons trouvé ni nomades, ni barbares au sens évoqué dans l'introduction. Cela ne signifie pas qu'ils n'existent pas et encore une fois la limite de notre échantillon doit nous inciter à la prudence. Cependant, soit nous les avons complètement manqué dans notre échantillon (ce qui peut aussi être dû à notre choix de quartier) soit ces populations sont très peu nombreuses et représentent tout au plus un demi pour cent de la population globale. Il nous semble que ces deux explications ne sont pas contradictoires. Au-delà de l'image facile des nomades, les cadres supérieurs sont à la fois des cosmopolitains et des locaux. Le résultat le plus spectaculaire concerne Milan où les cadres supérieurs sont à la fois les plus mobiles en terme de déplacement et incroyablement immobiles et enracinés dans les réseaux sociaux familiaux et amicaux de leur quartier. Ils font des choix résidentiels qui ne sont pas seulement le reflet de structures existantes mais au-delà des logiques de gentrification ou de sécession, ils effectuent des choix résidentiels qui contribuent à la formation d'identités individuelles et collectives en privilégiant leur famille et leurs réseaux sociaux.

Troisième résultat : qu'est ce que notre enquête nous apporte sur les questions de sécession urbaine et d'enfermement des cadres supérieurs ? Remarquons tout d'abord que dans toutes les villes concernées, des proportions importantes de cadres supérieurs habitent dans les centres des villes et d'autres dans quartiers résidentiels. Il n'y a pas de tendance univoque ni à l'enfermement dans des *gated communities* de banlieue résidentielle (mais cela existe et se développe soit sous la forme de banlieue hyper résidentielles et ségréguées soit sous la forme de nouvelles formes de construction surtout à Madrid) ni gentrification massive des centres des villes mais plutôt un embourgeoisement continu. L'une des questions clé de l'enquête a porté sur les différences entre ces cadres supérieurs des villes et cadres supérieurs des champs ou plus exactement cadres supérieurs des centres et cadres supérieurs des banlieues ou périphéries. Dans les deux cas, ces cadres supérieurs ont une vision assez claire de leur positionnement social. Ceux qui habitent dans des quartiers plus mélangés expriment

plutôt une volonté de déménager et de résider dans des quartiers plus huppés et homogènes socialement. Cela permet de tordre le cou à une idée reçue sur les cadres supérieurs qui recherchent la mixité sociale, il s'agit d'une toute petite minorité d'après notre enquête. Dans notre enquête les cadres supérieurs jouent à merveille des paradoxes de la distance et de la proximité avec les autres groupes sociaux comme le révèlent les questions d'éducation, particulièrement en France : plus ils sont dans des environnements socialement mélangés plus ils vont développer des comportements de fuite à l'égard des lycées et collèges publics du quartier (on retrouve des conclusions proches des travaux de Marco Oberti ou Agnès Van Zanten). A l'inverse, habiter dans un quartier très homogène à forte concentration de cadres supérieurs permet de lever l'inquiétude et de choisir pour ces enfants le collège ou le lycée public du quartier, par exemple au Vésinet ou à Paris.

Quatrième résultat : les cadres supérieurs des centres des villes sont un peu plus dans le secteur public, un peu plus à gauche, ils sortent un peu plus, ils ont moins de voiture, utilisent plus les services publics, sont plus souvent locataires, résident dans des appartements et fréquentent davantage des services et équipements publics et privés du quartier. Ils sont plus nombreux à vivre en célibataire et sans enfant. En moyenne, les cadres supérieurs des périphéries sont nettement plus à droite, propriétaires, avec enfants, la moitié d'entre eux sont dans des maisons, ils sont plus actifs dans des associations, nettement plus catholiques et plus impliqués politiquement. En revanche, on peut noter qu'il n'y a pas ou très peu de différences entre cadres supérieurs des centres de nos villes et des périphéries sur tous les indicateurs qui concernent la transnationalisation.

Cinquième résultat : les cadres supérieurs sont un peu internationalisés, mais pas trop. Une partie d'entre eux a de solides réseaux à l'étranger, et une expérience professionnelle à l'étranger. La différence d'âge est très claire, les moins de 35 ans sont clairement beaucoup plus internationalisés. Cela dit, à l'exception de Milan, une grande partie des cadres supérieurs voyagent assez peu pour des raisons professionnelles, moins de 10% lisent un quotidien international, rares sont ceux qui suivent les médias internationaux et seuls un tiers lit un quotidien national de manière régulière. Les cadres supérieurs sont profondément enracinés dans leur société nationale et dans leurs villes, et par ailleurs ils vivent dans une société internationale virtuelle qui les inquiète et pour laquelle ils préparent leurs enfants.

Sixième résultat : La sécession urbaine n'est pas une tendance dominante. La plupart de nos cadres supérieurs sont très enracinés dans les villes ; ils fréquentent les communes de la région urbaine, ils utilisent des services et des équipements. De manière générale, les cadres supérieurs ne sont pas dans une logique de sécession, d'enfermement, de *gated communities*, de retrait de la société. Là encore, le constat doit être nuancé, le retrait/sécession est plus marqué dans les communes de la banlieue résidentielle de Milan et dans certaines résidences de Madrid. En termes relatifs comparés, cette logique de retrait ou de sécession semble moins marquée dans les villes françaises que nous avons étudiées. Les cadres supérieurs que nous avons interviewés ne sont pas des héros de la mixité sociale. La plupart d'entre eux ont choisi ou aspirent à vivre dans quartiers relativement homogènes en termes de concentration de cadres supérieurs. Cependant, s'ils menacent parfois de partir, de sortir, de jouer l'exit partiel, une bonne partie d'entre eux sont plutôt dans la logique de la voice, de la protestation, de l'influence, de l'organisation.

Septième résultat : Ces cadres supérieurs expriment, notamment en France, un mécontentement certain à l'égard de leur société. Ils ont le sentiment de beaucoup travailler (c'est vrai), d'être l'avant-garde la mondialisation (impression en partie virtuelle on l'a vu) dans des sociétés conservatrices qui ne s'adaptent pas assez rapidement. Beaucoup d'entre eux sont particulièrement intéressés par l'expérience anglaise de modernisation du New Labour.

Huitième résultat : les réseaux sociaux de nos cadres supérieurs sont remarquablement fermés : leur conjoint et leurs amis de la ville ou à l'étranger sont massivement leurs semblables en termes sociaux. Peu de mixité sociale de ce côté-là et ce point est commun à nos quatre villes. En revanche, le mécanisme de formation des amis varie considérablement d'une ville à l'autre : la grande école ou l'université à Paris et Lyon, ou le début de vie professionnelle et les parents des amis des enfants, le quartier et l'école maternelle ou primaire à Milan.

De nombreux autres résultats ont été esquissés ou développés dans les parties, nous souhaitons les développer en reprenant l'analyse qualitative de nos données de manière plus fouillée. Tous ces résultats seront développés dans les publications à venir.

BIBLIOGRAPHIE

- Accornero, A. (1994) *Il mondo della produzione*, Bologna, Il Mulino.
- Andreotti, in IJURR, 2006 forthcoming
- Andreotti, A., Barbieri, P. Introduction au numéro monographique de la Revue Inchiesta, « Reti e capitale sociale », Dedalo Editore, n. 139.
- Andreotti, A.; Kazepov, Y. (eds) 2001. *The Spatial Dimensions of Urban Social Exclusion and Integration: the Case of Milan*, Urbex series, n. 16, University of Amsterdam.
- Apec, (2006) *Les salaires des cadres en Europe*, Paris, Apec.
- Appadurai, A. *The social life of things : commodities in cultural perspective*, Cambridge: Cambridge University Press, 1996
- Atkinson, R. and G. Bridge, Eds. (2005). *Gentrification in a Global Context: the new urban colonialism*. London, Routledge.
- Atkinson, R. and J. Flint (2004). "Fortress UK? Gated communities, the spatial revolt of the elites and time-space trajectories of segregation." *Housing Studies* 19(6): 875-92.
- Augé M., 1989, *Demeures et châteaux*, Paris, Seuil.
- Authier J.-Y., 1993, *La vie des lieux. Un quartier du vieux Lyon au fil du temps*, Lyon : PUL
- Bagnasco A. (1977), *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologne, Il Mulino.
- Bagnasco A., *Fatti sociali, formati nello spazio*, Milan, Franco Angeli, 1994
- Bagnasco A., *Tracce di comunità*, Bologne, Il Mulino, 1999
- Bagnasco, A., Negri, N. (1994) *Classi, ceti, persone. Esercizi di analisi sociale localizzata*, Napoli, Liguori.
- Bagnasco, A., Le Galès, P., dir., *Villes en Europe*, Paris : La Découverte, 1997
- Bagnasco, A., Negri, N., 1994, *Classi, ceti, persone*, Naples, Liguori, 1994
- Baldissera A. (1984), « Alle origini della politica della disuguaglianza nell'Italia degli anni '80 », *Quaderni di sociologia*, n° 1, pp. 1-78.
- Baraton Manuella, « De la difficulté à devenir cadre par promotion », *INSEE Première*, n°1062, janvier 2006
- Bastienier A., 2004, *Qu'est-ce qu'une société ethnique ? Ethnicité et racisme dans les sociétés européennes d'immigration*, Paris : PUF, « Sociologie d'aujourd'hui »
- Beaud S., Pialoux M., 2003, *Violences urbaines, violences sociales*, Paris : Fayard

- Benassi, D. (ed) (2005) *La povertà come condizione e come percezione : Una survey a Milano*, Milano, F. Angeli.
- Benassi, D. ; Mingione, E. (2007) *Cambiamento e disuguaglianze a Milano*, in *Impresa e Mercato*, Milano, Camera di Commercio di Milano.
- Bianchi M., Scheggi Merlini L. (1985), *Quadri in cerca d'autore. I quadri intermedi dalla marcia dei 40 mila di Torino al riconoscimento giuridico*, Rome, Cedis.
- Bianco, ML; Luciano, (1982) *La sindrome di Archimede:tecnici e imprenditori nel settore elettronico*, Bologna, Il Mulino.
- Bidou Catherine, « Les classes moyennes : définitions, travaux et controverses », *Education et Sociétés*, n°14, 2004
- Blakely, E. J. and M. G. Snyder (1997). Fortress America: Gating Communities in the United States. Washington DC, Brookings Institute and Lincoln, Institute of Land Policy.**
- Blokland, T. (2003). Urban Bonds. Cambridge, Polity.**
- Blokland, T. and M. Savage (2001). " Network Class and Space." International Journal of Urban and Regional Research 25: 221-226**
- Body-Gendrot S., 2000, *The Social Control of Cities, A Comparative Perspective*, Oxford : Blackwell Publishers, « Studies in urban and social change »
- Boltanski L., 1982, *Les Cadres*, Paris, Minuit,
- Bonazzi, (1982) *Impiegati e quadri intermedi: evoluzioni di un'identità*, in *Prospettiva Sindacale*, 45, pp. 7-21.
- Bonomi, A.; Cacciari, M. Salvati, M. (2004) *La borghesia in Italia*, Torino, Einaudi.
- Bouffartigues, P., *Les cadres*, Paris, La découverte, 2001
- Bourdieu P., 1979, *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Minuit.
- Bourdieu P., 1989, *La Noblesse d'Etat : Grandes écoles et esprit de corps*, Minuit, « Le sens commun »
- Bourdieu P., *La noblesse d'Etat. Grandes écoles et esprit de corps*, Paris : Minuit, 1989
- Bourdieu, P., 1980, *Le capital social*, Actes de la Recherche Sociale, 3, pp.3-7.
- Bridge, G. (2003). "Time-space trajectories in provincial gentrification." *Urban Studies* 40(12): 2545-56.
- Buck, N., I. Gordon, P. Hall, M. Harloe and M. Kleinman (2002). *Working Capital: Life and Labour in Contemporary London*. London, Routledge.

- Bufera, F. Donati, E. Cesaria R. (1997) *I lavoratori della conoscenza. Quadri, Middle manager e alte professionalità tra professione e organizzazione*, Milano, F. Angeli.
- Butler T., 1997, *Gentrification and the Middle Classes*, Aldershot : Ashgate
- Butler T., avec Robson G. (2003), *London Calling. The Middle Classes and the Re-making of Inner London*, Oxford, New York: Berg
- Butler, T. (1997). *Gentrification and the Middle Classes*. Aldershot, Ashgate.
- Butler, T. (2002). "Thinking global but acting local: the middle classes in the city." *Sociological Research Online* 7(3): www.socresonline.org.uk/7/3/butler.html.
- Butler, T. and G. Robson (2003). "Negotiating their way in: the middle classes, gentrification and their deployment of capital in a globalizing metropolis." *Urban Studies* 40(9): 1791-1809.
- Butler, T. and G. Robson (2003). "Plotting the middle classes: gentrification and circuits of education." *Housing Studies* 18(1): 5-28.
- Butler, T. and G. Robson (2003). *London Calling: the middle classes and the remaking of inner London*. Oxford, Berg.30
- Butler, T. and M. Savage, Eds. (1995). *Social Change and the Middle Classes*. London, UCL Press.
- Butler, T. Robson, G., 2001, Social capital gentrification and neighbourhood change in London, *Urban Studies*, 38(12), pp. 2145-62.
- Butler, T., C. Hamnett and M. Ramsden (forthcoming). "Inward and upward? Marking out social class change in London 1981-2001."
- Butler, T., Savage, M., 1995, eds, *Social change and the middle classes*, London, UCL Press.
- Butler, T.; Savage, M. (coord.), 1995, *Social Change and the Middle Classes*, London, University College of London Press.
- Caballero Miguez, G. (2003). "The evolution of institutions and state governing public choice in the second half of twentieth-century Spain". *Universidade de Santiago de Compostela*.
- Canosa Zamora, E., Ollero Carrasco, J., Penedo Cobo, J., and Rodríguez Chumillas, I. (1988). "Historia de Chamberí". Madrid: Ayuntamiento de Madrid.
- Carabaña, J. (1994). "Dos estudios sobre movilidad intergeneracional". Madrid: Fundación Argentaria.
- Carabaña, J. (Edit.) (1995). "Desigualdad y Clases Sociales. Un Seminario en Torno a Erik O. Wright". Madrid: Fundación Argentaria.
- Carboni, C. (2006) *Élite e classi dirigenti in Italia*, Bari, Laterza.

- Cascioli, A. (1986) Realtà ed Aspettative dei quadri nell'industria italiana, in *Studi Organizzativi*, n. 2-3, pp. 141-156.
- Cesareo V., Bovone L., Rovati G. (1979), *Professione Dirigente*, Turin, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli.
- Cesareo V., Bovone L., Rovati G. (1983), *Dirigere la piccola impresa negli anni '80*, Milan, Angeli.
- Chamboredon J.-C., Lemaire M., 1970, « Proximité spatiale et distance sociale », *Revue Française de sociologie*, vol. IX
- Charles C., « Légitimités en péril. Eléments pour une histoire comparée des élites et de l'Etat en France et en Europe occidentale (XIXe – XXe siècles) », in *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°116-117, 1997
- Chauvel, L., 1998, *Les destin des générations*, Paris, PUF.
- Chenu, A., Tabard, N., 1993, Les transformations socio professionnelles du territoire français, 1982-1990, *Population*, vol XX, n.3, p.1735-1770
- Chislett, W. (2003). "The Internationalization of the Spanish Economy". Madrid: Real Instituto Elcano.
- CIDA (Confederazione Italiana Dirigenti di Azienda) (1955-56), *I dirigenti di azienda nella vita del paese. Dieci anni di ascesa 1944-1955*, Rome, Cida.
- Coleman, J., 1988, Social Capital in the Creation of Human Capital, in *American Journal of Sociology*, vol. 94.
- Coleman, J., 1990, Social Capital, chap. 12 in *Foundations of Social Theory*, Co., Westview Press.
- Collectif, 1986, *L'esprit des lieux. Localités et changement social en France*, Paris, CNRS
- Comisión de Planeamiento y Coordinación del Área Metropolitana de Madrid (Coplaco) (1982a). "Chamberi. Documentos para difusión y debate". Madrid: Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo.
- Comisión de Planeamiento y Coordinación del Área Metropolitana de Madrid (Coplaco) (1983). "Retiro. Documentos para difusión y debate". Madrid: Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo.
- Comisión de Planeamiento y Coordinación del Área Metropolitana de Madrid (Coplaco) (1981). "Chamartín. Documentos para difusión y debate". Madrid: Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo.

- Comisión de Planeamiento y Coordinación del Área Metropolitana de Madrid (Coplaco) (1982b). “Fuencarral. Documentos para difusión y debate”. Madrid: Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo.
- Cousin, B. (2007) La division sociale de l’espace milanais et la comparaison avec le cas francilien, thèse de doctorat, <http://www.sociologiadip.unimib.it/dipartimento/informazioni/calendario.php>.
- Crouch, C., 1999, Social changes in Western Europe, Oxford, Oxford University Press
- Crouch, C., Le Galès, P., Trigilia, C., Voeltzkow, H. 2001, „Local systems in Europe, rise or demise ? Oxford, Oxford University Press, 2001, Bologne : Il Mulino, 2004
- Crouch, C., Le Galès, P., Trigilia, C., Voeltzkow, H., The changing governance of local economies in Europe, Oxford, Oxford University Press, 2004
- Dargent Claude, « Le vote des cadres », *Regards sur l’actualité*, n°287, janvier 2003
- Davis M., 1990, City of Quartz. Excavating the Future in Los Angeles, trad. fr. partielle de M. Darteville et M. Saint-Upéry, préface M. Saint-Upéry, City of Quartz. Los Angeles, capitale du futur, Paris : La Découverte/Poche, « Sciences humaines et sociales », 2000
- De Miguel, J. (1998). “Estructura y cambio social en España”. Madrid: Alianza Editorial.
- Della Rocca, D. (1991) I quadri tra lealtà, defezione e protesta, in *Studi Organizzativi*, n. 2, pp.3-56
- Derosières, A., Thévenot, L., 1988, Les catégories socio-professionnelles, Paris, La Découverte
- Derossi F. (1978), *L’illusione tecnocratica. Il potere dei dirigenti nell’industria italiana*, Milan, Etas Libri.
- Díez de Baldeón, C. (1986). “Arquitectura y clases sociales en el Madrid del siglo XIX”. Madrid: Siglo XXI editores.
- Donzelot J., 1999, « La nouvelle question urbaine », *Esprit*, n°258, Novembre 1999, pp. 87-115
- Donzelot J., 2004, « La ville à trois vitesses : relégation, périurbanisation, gentrification », *Esprit*, mars
- Dubar, C., 2003, « Sociologie des groupes professionnels en France, un bilan prospectif », in P.M. Menger, op.cit.
- Dubar, C., Tripier, P., 2005, Sociologie des Professions, U Colin, Paris, deuxième édition en España”, in Cuadernos Relaciones Laborales, Vol. 20 No. 1.

- Esping-Andersen G. 1993, ed. *Changing classes. Stratification and mobilities in post-industrial societies*, London, Sage.
- Esping-Andersen G., 1990, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, trad. fr. F.-X. Merrien (dir.), *Les trois mondes de l'État-providence. Essai sur le capitalisme moderne*, Paris : PUF, « Le Lien social », 1999
- Eurostat (2002) *Labour Force Survey*, Luxembourg, Eurostat.
- Fischer, C. 1982, *To Dwell Among Friends*, Chicago, The University of Chicago Press.
- García de Polavieja, J. (1998). “The dualisation of unemployment risk. Class and Insider/Outsider patterns in the Spanish labour market”. *Estudios/Working Papers* 1998/128, CEACS, Juan March Institute, Madrid.
- Genieys W., « De la théorie à la sociologie des élites en interaction. Vers un néo-élitisme ? », *CURAPP, Les méthodes au concret. Démarches, formes de l'expérience et terrains d'investigation en science politique*, Paris : PUF, 2000, pp. 81-103
- Giannini, M. (1984) I quadri: un profilo in formazione e una ricerca difficile. Dodici indagine empiriche , in *Sociologia del lavoro*, n.22.
- Giddens A., *Living in a post-traditional society*, in U.Beck, A.Giddens, S.Lash, *Reflexive modernization : politics, tradition and aesthetics in the modern social order*, Cambridge, Polity Press, 1994
- Glass, R. (1964). London: aspects of change. Centre for Urban Studies. London., MacGibbon & Kee. Report; no. 3.**
- Golthorpe, J., *On the service class, its formation and future*, in Giddens, A., Mackenzie,
- Golthorpe, J., *The service class revisited*, in Butler T., Savage, M., op.cit.
- González, J.J. (1992). “Clases sociales: estudio comparativo de España y la Comunidad de Madrid 1991”. Madrid: Comunidad de Madrid.
- González, J.J., and Carabaña, J. (1992). “La construcción empírica de las clases”, in *Política y Sociedad*, No. 11.
- González, J.J., and Garrido Medina, L. (2006). “Mercado de trabajo, ocupación y clases sociales”, in González, J.J., and Requena, M. (edit.) “Tres décadas de cambio social en España”. Madrid: Alianza Editorial.
- González, J.J., and Salido, O. (2007). “Desigualdad, estratificación y clases sociales”, in Perez Yruela, M. (Comp.) “La Sociología en España”. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Grafmeyer Y., 1991, *Habiter Lyon. Quartiers et milieux du centre-ville*, Paris : CNRS, Lyon : PUL – PPSH

- Grafmeyer Y., 1992, *Quand le Tout-Lyon se compte*, Paris : CNRS, Lyon : PUL– PPSH
- Groux, G. 1982, *Les cadres, La découverte*
- Grynszpan M., « La théorie des élites aux Etats-Unis : conditions sociales de réception et d'appropriation », *Genèses*, 37, décembre 1999
- Halbwachs M., 1939, *Inventaire III. Les Classes moyennes*. Paris, Félix Alcan, 1939
- Hamnett, C. (1994). "Social polarisation in global cities: theory and evidence." *Urban Studies* 31: 401-24.**
- Hamnett, C. (2003) *Unequal City: London in the Global Arena*, NY, London, Routledge.
- Hamnett, C. (2003). "Gentrification and the middle class remaking of inner London, 1961-2001." *Urban Studies* 40(12): 2401-26.**
- Hamnett, C. (2003). *Unequal City: London in the Global Arena. London, Routledge.***
- Inglehart R., 2000, "Globalization and postmodern values", *The Washington Quarterly*, vol. 23, n°1, Winter, pp. 215-228
- Invernizzi, E. (1982) *Organizzazione del lavoro e mobilitazione sociale dei quadri in Studi organizzativi*, n. 2.
- Istat, (1965-1975-1985-1992) *Indagine Forze Lavoro*, Roma, Istat.
- Istat, (1971, 1981, 1991, 2001) *Censimento*, Roma, Istat.
- Jessop B., 1994, « Post-Fordism and the State », in Ash Amin (dir.), *Post-Fordism : A Reader*, Oxford : Blackwell, pp. 251-279
- Karvar, A., Rouban, L., dir., *Les cadres au travail : les nouvelles règles du jeu*, Paris, La Découverte, 2004
- Kronauer, M., 2001, *City report Hamburg. The neighbourhoods and their Poor inhabitants Experiencing of and coping with the thread of Social Exclusion*, Urbex series, n. 14, Amsterdam.
- L.Fevre, *L'Europe, Genèse d'une civilisation*, Paris, Perrin, 1999
- Lahire B., 2004, *La Culture des individus. Dissonances culturelles et distinction de soi*, Paris, La Découverte, « Textes à l'appui/Laboratoire des sciences sociales »
- Le Galès, P., 2002, *European Cities, social conflicts and governance*, Oxford, Oxford University Press,
- Le Wita B., 1988, *Ni vue ni connue. Approche ethnographique de la culture bourgeoise*,
- Le Wita B., *Ni vue ni connue. Approche ethnographique de la culture bourgeoise*, Paris : Editions de la Maison des sciences de l'homme, « Ethnologie de France », 1988

- Leal, J. (1994). "Cambio social y desigualdad espacial en el área metropolitana de Madrid (1986-1991)", in *Economía y Sociedad*, No. 19, Junio.
- Leal, J. (1995). "La fragmentación de la estructura social española", in Carabaña, J. (Edit.) "Desigualdad y Clases Sociales. Un Seminario en Torno a Erik O. Wright". Madrid: Fundación Argentaria.
- Leal, J. (1997). "Sociología del espacio: el orden espacial de las relaciones sociales", in *Política y Sociedad*, No. 25, Mayo-Agosto.
- Leal, J., and Alabart, A. (2007). "Sociología urbana", in Perez Yruela, M. (Comp.) "La Sociología en España". Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Lees, L. (2000). "A reappraisal of gentrification towards a 'geography of gentrification'." *Progress in Human Geography* 24: 389-408.**
- Lees, L. (2003). "Super-gentrification: the case of Brooklyn Heights, New York City." *Urban Studies* 40(12): 2487-2510.**
- Lees, L., Ed. (2004). *The Emancipatory City? paradoxes and possibilities. London, Sage.***
- Ley, D., 1996, *The New Middle Class and the Remaking of the Central City*, Oxford: Oxford
- Lin, N., 2001, *Social Capital Theory and Research*, NY, Aldine De Gruyter.
- LUISS (2007) *Generare classe dirigente. Un percorso da costruire*, Roma, Luiss University Press.
- Malo de Molina, J. L. (2003). "Una visión macroeconómica de los veinticinco años de vigencia de la Constitución española". Documento Ocasional n.º 0307. Madrid: Servicio de Estudios del Banco de España.
- Martin, B. Knowledge, Identity and the middle class : from collective to individualised classe formation ? *The Sociological Review*, n.4, 1998, p.653-686
- Martinelli A., Chiesi A.M., Dalla Chiesa N. (1981), *I grandi imprenditori italiani. Profilo sociale della classe dirigente economica*, Milan, Feltrinelli.
- Martínez Pagés, J., and Maza, L. A. (2003). "Análisis del precio de la vivienda en España". Documento de Trabajo del Banco de España, No. 0307, Madrid.
- Martinotti G., Zajczyk F., Boffi M. (coord.), 2000, *Atlante dei bisogni delle periferie milanesi*, Milan, LabSMA et Univerité de Milan-Bicocca.
- Maurin, E., *Le ghetto français, enquête sur le séparatisme social*, Paris, Le Seuil

- Méndez, R. (2001). “Transformaciones económicas y reorganización territorial en la región metropolitana de Madrid”. EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales Vol.27, No.80
- Mendras H., 1988, La seconde révolution française 1965 – 1984, Paris : Gallimard – NRF – « Bibliothèque des sciences humaines »
- Mendras, H., 1997, L'Europe des européens. Sociologie de l'Europe occidentale, Paris, Gallimard
- Menger, P.M. dir.), 2003, Les professions et leurs sociologies, Ed de la MSH, Paris,
- Mension-Rigau E., 1994, Aristocrates et grands bourgeois. Education, tradition, valeurs, Paris, Hachette.
- Merton R. K., 1957, « Patterns of influence : locals and cosmopolitans », in Social theory and social structure, Glencoe : The Free Press
- Molero, J. (2001). “Industrialisation and Internationalisation in the Spanish Economy”. Working Paper 28/01. University of Sussex ESRC “One Europe or Several?” Programme.
- Moreno Fuentes, F. J. (2005). “The regularisation of undocumented migrants as a mechanism for the ‘emerging’ of the Spanish underground economy”, Working Paper 05/06, Unidad de Políticas Comparadas, CSIC, Madrid (<http://www.iesam.csic.es/doctrab.htm>).
- Moya, L. (2004). “la vivienda de promoción pública. Análisis de la actividad en Madrid en los últimos años y propuestas para el futuro”. Cuadernos Investigación Urbanística (http://www.aq.upm.es/Departamentos/Urbanismo/public/ciu/num/ciu_43.html).
- Muguruzas Cañas, C. and Santos Preciado, J. M. (1986). “Evolución del espacio urbano”, in “Establecimientos tradicionales madrileños. El Ensanche: Salamanca y Retiro”, edited by the Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid.
- Navarro, M. (1994). “Cualificaciones”, in Del Campo, S. (edit.) “Tendencias sociales en España. 1960-1990”. Bilbao: Fundación BBVA.
- Oberti M. (2002), « Usages et limites des nomenclatures socioprofessionnelles pour l’analyse sociologique : le cas italien », Sociétés Contemporaines, n°45-46.
- Observatorio Metropolitano de Madrid (2007). “Madrid ¿La suma de todos? Globalización, territorio, desigualdad”. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Oecd (2006) Background for the Territorial Review on the Milan Metropolitan Area, <http://www.mi.camcom.it/show.jsp?page=416910>.

- Padoa Schioppa, T. (2007) *Italia, un'ambizione timida. Classe dirigente e rischi di declino*, Milano, Rizzoli.
- Palacio, J. I., and Simón, H. J. (2002). "Dispersion salarial y negociación colectiva Paris : Editions de la Maison des sciences de l'homme, « Ethnologie de France »
- Pennacchi L. (1990), *Razionalità e cultura. Pratiche manageriali nelle partecipazioni statali*, Milan, Angeli.
- Piketty, T., *Les Hauts revenus en France au XXème siècle, Inégalités et redistributions*, Paris, Grasset, 2001
- Pinçon M., Pinçon-Charlot M., 1989, *Dans les beaux quartiers*, Paris, Seuil.
- Pinçon M., Pinçon-Charlot M., 1992, *Quartiers bourgeois, quartiers d'affaires*, Paris, Payot.
- Pinçon M., Pinçon-Charlot M., 1996, *Grandes Fortunes. Dynasties familiales et formes de richesse en France*, Paris, Payot.
- Pinçon M., Pinçon-Charlot M., 1997, *Voyage en grande bourgeoisie*, Paris : PUF « Sciences sociales et société »
- Pinçon M., Pinçon-Charlot M., 2000, *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris : La Découverte, « Repères »
- Pinçon-Charlot M., E.Préteceille, P.Rendu, *Ségrégation urbaine*, Paris, Anthropos, 1986
- Pizzorno, A. (1959) « Accumulation, loisirs et rapports de classe » in *Esprit*, XVII 1959, 1010-1013
- Pratchke J. (2007) "L'articolazione territoriale dello svantaggio sociale in Italia: una nuova misura multidimensionale per piccole aree geografiche", papier présenté au séminaire à l'Université Bicocca de Milan <http://www.sociologiadip.unimib.it/dipartimento/informazioni/calendario.php?keep=1&Date=2007-2-27#news>.
- Préteceille E., 1997, « Ségrégation, classe et politique dans la grande ville », dans Le Galès P., Bagnasco A. (coord.), *Villes en Europe*, Paris, La Découverte.
- Préteceille E., 2000, *Divisions sociales et services urbains. Volume I : inégalités et contrastes sociaux en Ile-de-France*, Paris, CSU.
- Préteceille E., 2001, *Transformations de la ségrégation sociale. Précarité, revenus, immigrés, jeunes en Ile-de-France*, Paris, CSU.
- Préteceille E., 2003, *La division sociale de l'espace francilien. Typologie socioprofessionnelle et transformations de l'espace résidentiel 1990-1999*, Paris, OSC.
- Préteceille E., forthcoming 2006, *La ségrégation contre la cohésion sociale, le cas de la métropole parisienne*, in H.Lagrange, ed., *L'épreuve des inégalités*, Paris, PUF

- Préteceille, E. (2006) La ségrégation contre la cohésion sociale : la métropole parisienne », in H. LAGRANGE (dir.), *L'épreuve des inégalités*, Paris, PUF, coll. « Le Lien social », p. 195-246.
- Provincia di Milano (2007) *Per La città abitabile*, Milano, Provincia di Milano.
- Putnam, R., 1993, *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori.
- Putnam, R., 2000, *Bowling Alone*, New York, Simon & Schuster.
- R.Pahl, 1988, Some remarks on informal work, polarization and the social structure, *International Journal of Urban and Regional Research*, vol 12, n.2, p.247-267
- Reyneri, E. (2006) *Sociologia del lavoro*, Roma, Carocci.
- Ricciardi, F. (2004) Entre quadri et dirigeants : les cadres en Italie, dans P. Bouffartigue, A. Grelon *Les cadres d'Europe du sud et du monde méditerranéen*, Cahier du GDR Cadres, n. 8 pp. 123-137.
- Robson, G. Butler, T., 2001 "Coming to terms with London: middle-class communities in a global city", *International Journal of Regional and Urban Research*, 25 (1), pp. 70-86
- Rovati G. (1991), *Un ritratto dei dirigenti italiani*, Turin, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli.
- Sassen , S. (1991) *The Global City*, New York, Londra, e Tokyo, Princeton, Princeton University Press.
- Sassen S. 1991, *The Global City*. New York, London and Tokyo, Princeton : Princeton University Press
- Saunders P., 1979, *Urban Politics. A Sociological interpretation*, London, Hutchinson,
- Saunders P., *Social Theory and the urban question*, 1986 London, Hutchinson, 2nd edition.
- Savage, M. (2000). Class Analysis and Social Transformation. Milton Keynes, Open University Press.**
- Savage, M., (1988) The missing link ?, The relationship, between spatial mobility and social mobility, The British Journal of Sociology, vol 39, p.554-577**
- Savage, M., 2006, Bourdieu, Housing and the spatialisation of class : some critical issues, Paper prepared for the CRESC Housing Studies Conference, Manchester, February 2006**
- Savage, M., G. Bagnall and B. Longhurst (2005). Globalisation and Belonging. London, Sage.**

Savage, M., J. Barlow, P. Dickens and A. Fielding (1992). Property Bureaucracy and Culture Middle Class Formation in Contemporary Britain. London., Routledge.

Savage, M., P. Dickens and T. Fielding (1988). "Some social and political implications of the contemporary fragmentation of the 'service class' in Britain." International Journal of Urban and Regional Research 12: 455-476.

Savage, M., Warde, A., Devine, F., (2005), Capital assets and resources : some critical issue », British Journal of Sociology, vol 56, 1, p.31-47

Scott J., « Les élites dans la sociologie anglo-saxonne », in E. Suleiman et H. Mendras (dir.), *Le recrutement des élites en Europe, op. cit.*, pp. 9-18

Sklair L., 1991, *Sociology of the global system*, New York : Harvester Wheatsheaf

Sklair L., 2001, *The transnational capitalist class*, Oxford, Blackwell,

Smith, N. (2002). "New globalism, new urbanism: gentrification as global urban strategy." Antipode 34(3): 427-50.

Smith, N., 1996, *The New Urban Frontier: Gentrification and the Revanchist City*, London: Routledge

Suárez-Zuloaga and Gáldiz, I. (2001). "Los directivos de las multinacionales españolas: en el Interior y en la expatriación", in *Información Comercial Española*, No. 794, Octubre.

Talamo M. (1979), *I dirigenti industriali in Italia. Autorità, comando e responsabilità sociali*, Turin, Einaudi.

Therborn G., *European modernity and beyond*. London, Sage, 1985.

Therborn G., *Globalizations : dimensions, historical waves, regional effects, normative governance*, *International Sociology*, vol 15, 3, p.151-179, 2000

Thomson E.P., *The making of the English working class*, London, Penguin, 1963
University Press

Urry, J. *Sociology beyond Societies*, London, Routledge, 1999

Van der Gaat, M.; Snijders T. 2004 *The Resource Generator: Social Capital quantification with concrete items*, paper.

Wagner A.-C., 1998, *Les nouvelles élites de la mondialisation. Une immigration dorée en France*, Paris : PUF,

Livre Découverte

Wallerstein I., Globalization or the gage of transition ? *International Sociology*, vol 15, n.2, p.249-265, 2000

Whyte, (1956) *The Organization Man*, New York, Simon & Shuster.

Wright, E.O. (1997). "Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis". Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Zajczyk, F. (2005) "Segregazione spaziale e condizione abitativa, in D.Benassi, *La povertà come condizione e come percezione : Una survey a Milano*, Milano, F. Angeli, pp. 53-68.

Zunz Olivier, Leonard Schoppa, and Nobuhiro Hiwatari, eds, *Social contracts under stress : the middle classes of America, Europe, and Japan at the turn of the century*, New York, The Russell Sage Foundation, 2002

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Number and Percentage of Legislators and Managers plus Professionals in Europe 2002.....	41
Tableau 2 : Salaire net mensuel moyen des professions en France.....	54
Tableau 3 : Salaires des cadres selon le genre.....	57
Tableau 4 : Variation de la population des cadres 1990-1999.....	58
Tableau 5 : Poids des grandes catégories socio-professionnelles par type – IRIS Ile-de-France 1999.....	62
Tableau 6 : présentation des quartiers à Paris.....	63
Tab. 7 Composition des employés pour catégorie professionnelle et age.....	77
Tab. 8 Composition des employés pour catégorie professionnelle, age et macro-région (2006)....	78
Tab. 9 Nombre et pourcentage des cadres supérieurs en Europe 2002.....	79
Tab. 10 Salaires des dirigeants et cadres en Italie par an.....	81
Tab. 11 Salaire des dirigeants pour Région géographique (2006).....	81
Tab. 12 Evolution de la structure occupationnelle en Italie et dans la Province de Milan (<i>sur le total des employés salariés</i>).....	90
Tab. 13 Distribution de la population par activité professionnelle 2001.....	97
Tab. 14 Principaux indicateurs pour les Communes de Arese et Vimercate comparé à la Province de Milan, 2001.....	102
Tab 14-1 : Fréquence à la question : Les entreprises sont l'avant-garde des transformations de la société italienne.....	108
Tab 14-2 : Attitudes envers le Parlement, les partis politiques, l'Etat, le syndicat et la Police...109	
Table 15. Evolution of composition of Spanish GDP.....	112
Table 16. Housing prices increases, 1980-2001*.....	117
Table 17. Activity rates in Europe.....	120
Table 18. Foreign residents in Spain.....	121
Table 19. Unemployment rates in Europe.....	123
Table 20. Working population by occupation in Spain.....	126
Table 21. Impact of company characteristics on salaries.....	128
Table 22. Variation of individual salaries by country.....	129
Table 23. Activity rates and unemployment and in Autonomous Communities, 1997-2002.....	130
Table 24. Evolution of nominal housing prices in the municipality of Madrid June 1991- June 2007.....	135
Table 25. Working population (+16) by occupation in the 21 districts of Madrid.....	137
Table 26. Working population (+16) by occupation in the districts and neighbourhoods selected.	139
Tableau 27: Utilisation de services privés dans le quartier ou la ville.....	194
Tableau 28 : fréquentation ou pas des différents équipements.....	195
Tableau 29 : Cadres centre / périphérie : aspects urbains.....	199
Tableau 30 : Cadres centre / périphérie : aspects politiques.....	200
Tableau 31 : croisé ville * q84c Proximité partisane : PS * mixte.....	207
Tableau 32 : croisé ville * q84e Proximité partisane : Verts * mixte.....	208
Tableau 33 : croisé ville * q7 Temps de trajet domicile travail (MINUTES) * mixte.....	209
Tableau 34 : croisé ville * q8 Moyen de transport le plus souvent utilisé * mixte.....	210
Tableau 35 : croisé ville * q9a Possède une voiture * mixte.....	211
Tableau 36 : croisé ville * q10c0 Ego : lieu de naissance dans la région urbaine ? * mixte.....	213
Tableau 37 : croisé ville * q10c1 Conjoint : lieu de naissance dans la région urbaine ? * mixte	213
Tableau 38 : croisé ville * q10c2 Enfant 1 : lieu de naissance dans la région urbaine ? * mixte.	214
Tableau 39 : croisé ville * q12a Depuis combien de temps vivez-vous en Région urbaine ? * mixte	215
Tableau 40 : croisé ville * q12b Depuis combien de temps vivez-vous en Ville ? * mixte.....	215

Tableau 41 : croisé ville * q12c Depuis combien de temps vivez-vous dans le quartier ? * mixte	216
.....	
Tableau 42 : croisé ville * q16 Statut d'occupation du logement * mixte.....	217
Tableau 43 : croisé ville * q19a raison de l'installation dans ce quartier : le prix * mixte.....	218
Tableau 44 : croisé ville * q19b raison de l'installation dans ce quartier : le quartier * mixte... 	218
Tableau 45 : croisé ville * q20 Aimez-vous vivre dans ce quartier ? * mixte.....	219
Tableau 46 : croisé ville * q24a Eprenevez-vous un sentiment d'insécurité quand vous rentrez tard chez vous le soir ? * mixte.....	220
Tableau 47 : croisé ville * q24b Evitez-vous certains lieux de votre quartier ? * mixte.....	220
Tableau 48 : croisé ville * q25 Nom du maire de la commune * mixte.....	221
Tableau 49 : croisé ville * q26a Pensez-vous déménager dans les 5 prochaines années ? * mixte	221
.....	
Tab 50: Respondents with an experience abroad by city.....	224
Tab 51: Respondents with experiences abroad by sexe.....	224
Tab 52 : Possibilité à démanager à l'étranger pour sexe.....	227
Tab 53 : Disponibilité à déménager pour ville.....	227
Tab 54 : Nombre des voyages pour raisons professionnelles dans la dernière année.....	228
Tab 55 : Nombres de voyages pour raisons professionnelles dans la dernière année.....	229
Tab 56 : Voyages pour des raisons non professionnelles.....	230
Tab 57 : Nombres de fois que les interviewés on pris l'avion le mois précédent l'enquête.....	231
Tab 58 : Nombre de langues étrangères parlées pour ville.....	232
Tab 59 : Nombre de ville connus par les interwievés.....	233
Tab 60: Frequency of reading National newspapers.....	235
Tab 61: Frequency of reading International newspapers.....	236
Tab 62: Frequency of exposure to international TV channels.....	237
Tab 63: Number of foreign languages studied by first child.....	239
Tab 64: Number of foreign languages studied by second child.....	240
Tab 65: Opinion on the main role of the school in education of children.....	241
Tab.66: Self-identification axis Europe-Nation State.....	243
Tab 67: Self-identification within territorial scale.....	245
Tab 68: Europe as risk or opportunity for their country.....	247
Tab 69: Redistribution of EU funds.....	248
Tab 70: Naming President of European Commission.....	249
Tab 71: Perception of globalisation as a chance for their country.....	250

ANNEXE 1 : LE QUESTIONNAIRE

Genre _____

Age _____

TRAJECTOIRE PROFESSIONNELLE Et EMPLOI ACTUEL

1. Quelle est votre profession ? Pouvez-vous me décrire en quoi cela consiste ?

(OUVERT) Que font-ils en pratique.

2. Pouvez-vous me décrire votre trajectoire professionnelle ?

(OUVERT)

A savoir :

Diplômes _____

Expériences étrangères _____

Nature de l'entreprise _____

Secteur public ou privé _____

Comment avez-vous trouvé votre premier emploi ? et le dernier ?

Combien de personnes encadrez-vous ? _____

Quel est votre lieu de travail ? _____

Remarques : _____

3. quels sont habituellement vos horaires de travail ?

A savoir :

Êtes-vous aux 35 heures ? _____

Avez-vous des jours libres ? _____

Combien de temps pouvez-vous consacrer à votre famille et à vos activités personnelles ?

4. On parle beaucoup de mondialisation, d'eupéanisation. Cela change-t-il quelque chose pour votre carrière ?

A savoir : les intérêts et les risques

5. Seriez-vous prêt à partir à l'étranger si votre employeur vous le demandait ?

6. Dans quel pays aimeriez-vous aller travailler indépendamment de votre employeur actuel ?

7. En moyenne, combien de temps mettez-vous pour vous rendre de votre domicile à votre travail ?

8. Quel moyen de transport utilisez-vous le plus souvent ?

Voiture	
Bus	
Métro	
Train, Rer	
Moto ou Scooter	
Vélo	
A Pied	

9. Avez-vous une voiture ? De quelle marque ?

TRAJECTOIRE RESIDENTIELLE

10. Quelle est votre situation familiale ? (y compris les enfants n'habitant plus chez l'interviewé)

Interviewé	sexe	âge	Lieu de naissance	Vit en couple ?	Situation de famille	Diplôme	Profession	Lieu de résidence
Ego								
Conjoint								
Enfant 1								
Enfant 2								
Enfant 3								

11. Où avez-vous rencontré votre conjoint? Quand ?

12. Depuis combien de temps vivez-vous :

	En France	Ile-de-	A Paris/en banlieue parisienne	Dans ce quartier/ cette commune
1. < 1 ans				
2. depuis 3 ans				
3. depuis 5 ans				
4. depuis 10 ans				
5. depuis 15 ans				
6. depuis 20 ans				
7. Toujours				

13. Quels sont les principaux endroits où vous avez habité ?

(OUVERTE) A savoir :

Où viviez-vous auparavant ? _____

Pendant combien de temps ? _____

Pour quelles raisons avez-vous déménagé ? _____

Remarques _____

14. Type d'habitat

1. Appartement	
2. Maison individuelle	

15. Quelle est la superficie de votre logement (en m²) ?

16. A quel titre occupez-vous ce logement ?

1. Propriétaire	
2. Locataire	
3. Sous-locataire	
4. Logé gratuitement	

17. Quels sont les principaux avantages de la région parisienne ?

Que faudrait-il améliorer dans cette région ?

18. Pourquoi avez-vous finalement choisi la ville de Paris intra-muros / une commune située hors de Paris?

19. Pour quelles raisons avez-vous décidé de vous installer dans ce quartier? L'avez-vous choisi ?

(OUVERT) A savoir :

Le prix ? _____

Le _____ quartier ?

Quels quartiers / communes voulaient-ils éviter ? _____

Remarques : _____

20. Aimez-vous vivre dans ce quartier ? Quels sont les aspects positifs et négatifs du quartier ?

21. Dans quels autres quartiers auriez-vous aimé vous installer ?

(Noms) _____

22. Avez-vous pris en compte vos enfants dans vos choix résidentiels ? De quelle façon ?

23. Avez-vous pris en compte votre conjoint dans vos choix résidentiels ? De quelle façon ?

24. Eprenevez-vous un sentiment d'insécurité quand vous rentrez tard chez vous le soir ? Evitez-vous certains lieux de votre quartier ?

25. Qui est le maire de votre commune ?

26. Pensez-vous déménager dans les cinq prochaines années ?

1. Oui	
2. Non	

Pourquoi ? _____

Où ? _____

27. Avez-vous déjà envisagé d'acheter un logement?

1. Oui	
2. Non	

28. Où aimeriez-vous déménager ?

29. Possédez-vous une résidence secondaire ?

30. Où ?

RESEAUX

Réseau Familial

31. Combien de frères et sœurs avez-vous (éventuellement fils / filles s'ils ne vivent plus avec leurs parents)?

	sexe	âge	Lieu de résidence	Situation de famille	Fréquence contacts téléphoniques	Fréquence des visites	Diplôme	Profession
					1. Tous les jours 2. Plusieurs fois par semaine 3. 1 fois par semaine 4. 1 fois tous les 15 jours 5. Plusieurs fois par mois 6. 1 fois par mois 7. Plusieurs fois par an 8. Jamais			
Frère								
Mère	F							
Père	M							

Réseau de voisinage

32. Au cours des **6 derniers mois**, avez-vous invité chez vous un voisin (même bâtiment ou voisins immédiats dans le cas d'une maison individuelle) ?

1. Oui, dîner	
2. Oui, apéritif	
3. Oui, café / thé	
4. Non	

Si Oui, spécifier les noms et remplir Tableau 1

Tableau n°1 : Les voisins nommés par l'interviewé (à savoir : les 3 premiers qui vous viennent à l'esprit)

Noms	Sex	Âge	Lieu de naissance	Situation de famille	Etudes	Profession	Lieu de résidence	Fréquence des contacts (à savoir: en face à face)	Ont-ils des enfants ?	Depuis quand vous connaissez-vous ?	Où vous-êtes-vous rencontrés?
1											
2											
3											
4											

33. Au cours des **6 derniers mois**, avez-vous été invité chez un voisin (même bâtiment)?

1. Oui, dîner	
2. Oui, apéritif	
3. Oui, café/thé	
4. Non	

Si Oui, spécifier les noms et remplir tableau 1

34. Au cours du **dernier mois**, avez-vous demandé un service à l'un de vos voisins (du sel ; du sucre ...) ?

1. Oui	
2. Non	

Si Oui, spécifiez le type de service demandé : _____

Si Oui, spécifier les noms et remplir le Tableau 1 « voisins »

35. Au cours du **dernier mois**, un voisin vous a-t-il demandé un service (du sel, du sucre...) ?

1. Oui	
2. Non	

Si Oui, spécifiez le type de service demandé : _____

Si Oui, spécifier les noms et remplir le Tableau 1 « voisins »

36. Vos voisins viennent-ils parfois vous rendre visite à l'improviste ?

1. Oui	
2. Non	

37. Comment définiriez-vous les rapports que vous entretenez avec vos voisins?

1. Pas de relations	
2. On se déteste	
3. On se tolère	
4. On se dit bonjour	
5. On s'échange des informations	
6. Cordial	
7. Aide mutuelle	

38. Quel genre de personnes habite le quartier ?

Comment vous situeriez-vous par rapport à la moyenne du quartier ? _____

Réseau Amical

39. Pourriez-vous nommer 3 de vos meilleurs amis et me donner les renseignements suivants ?

Remplir tableau 2 « amis »

40. Ces trois amis se connaissent-ils tous entre eux ?

1. Oui	
2. Non	

41. Avez-vous des amis ou des connaissances (pas des relations de travail) à l'étranger?

1. Oui	
2. Non	

Si oui, remplir tableau 2 « amis »

Tableau n°2 : Les ami(e)s nommé(e)s par l'interviewé											
Noms	Sex	Âge	Lieu de naissance	Situation de famille	Etudes	Profession	Lieu de résidence	Fréquence des contacts (à savoir: en face à face)	Ont-ils des enfants ?	Depuis quand vous connaissez-vous ?	Où vous-êtes-vous rencontrés?
1											
2											
3											
4											

42. A quelle fréquence vous arrive-t-il d'inviter des amis à dîner chez vous ?

1. Plus d' 1 fois par semaine	
2. 1 fois par semaine	
3. 1 fois tous les 15 jours	
4. plusieurs fois par moi	
5. 1 fois par mois	
6. plusieurs fois par an	
7. Très rarement	
8. jamais	

43. Voici une liste de professions. Connaissez-vous personnellement quelqu'un exerçant ce métier parmi vos proches, amis, connaissances que vous pourriez contacter facilement ? Si vous en connaissez plusieurs dans la même situation, référez-vous à la personne que vous connaissez depuis le plus longtemps.

	Relation avec l'interviewé	Sexe	Lieu de résidence (spécifier l'arrondissement pour Paris)	Depuis combien de temps vous connaissez-vous ?
	1. Cohabitant			
	2. Famille mais non-cohabitant			
	3. Ami			
	4. Connaissance			
	5. Collègue de travail			
1. Avocat				
2. Policier				
3. Chef d'entreprise				
4. Ouvrier non qualifié, agent d'entretien				
5. Professeurs des universités				
6. Ingénieur				
7. Professeur au collège/ au lycée				
8. Technicien				
9. Haut-fonctionnaire				
10. Homme politique				
11. Chauffeur-routier				
12. Evêque (ou similaire pour d'autres religions)		H		
13. Prêtre (ou similaire pour d'autres religions)		H		
14. Garagiste				
15. Facteur				
16. Artisan				

44. Y aurait-il quelqu'un parmi vos amis, proches, voisins, connaissances, à qui vous pourriez demander de l'aide dans l'une de ces situations? Si vous en connaissez plusieurs dans la même situation, référez-vous à la personne que vous connaissez depuis le plus longtemps.

	Oui /non	Relation avec l'interviewé 1. Cohabitant 2. Famille mais non-cohabitant 3. Ami 4. Connaissance 5. Collègue	Sexe	Age	Depuis quand vous connaissez-vous ?	Où vous-êtes-vous connus ?	Profession	Lieu de résidence
1. Résoudre un conflit sur le lieu de travail si je me rappelle bien cette question ne marche pas très bien, on avait dit de l'enlever ?								
2. Vous aider pour un déménagement								
3. Aider pour vos petites réparations								
4. Faire vos courses quand vous êtes malade								
5. Discuter de politique								
6. Vous donner des conseils médicaux								
7. Vous donner des conseils pour résoudre un problème familial								
8. Vous prêter une somme d'argent (10.000 Euros)								
9. Vous aidez à trouver des billets pour une manifestation sportive								
10. Vous aider à trouver des billets pour une manifestation artistique								
11. Garder vos enfants quelques jours								
12. Vous donner des conseils pour envoyer vos enfants à l'étranger (apprendre l'anglais)								

13. Vous recommander pour un emploi								
14. En cas de problème avec l'administration, vous aider à faire avancer les choses								
15. Donner des conseils pour placer votre argent								
16. Vous prêter une maison de vacances								

45. Vous est-il arrivé au cours des **6 derniers 6 mois** de:

	Oui /non	Relation avec l'interviewé(e)	Sexe	Age	Depuis quand le connaissez	Où connus	Profession	Lieu de résidence
1. Résoudre un conflit sur votre lieu de travail								
2. Aider pour un déménagement								
3. Aider pour de petites réparations								
4. Faire les courses pour quelqu'un qui était malade								
5. Discuter de politique								
6. Donner des conseils médicaux								
7. Donner des conseils pour résoudre un problème familial								
8. Prêter une somme d'argent (10.000 Euros)								
9. Aider quelqu'un à trouver des billets pour une manifestation sportive								
10. Aider quelqu'un à trouver des billets pour une manifestation artistique								
11. Garder les enfants de quelqu'un pendant quelques jours								
12. Donner des conseils pour envoyer les enfants de quelqu'un à l'étranger (apprendre l'anglais)								
13. Recommander quelqu'un pour un emploi								
14. En cas de problème avec l'administration, faire avancer les choses pour								

quelqu'un								
15. Donner des conseils pour placer de l'argent								
16. (S'il ou elle en a une) Prêter votre maison de vacances								

PRATIQUES

46. Utilisez-vous les services suivants :

	Utilisé		Dans le quartier		Fréquence d'utilisation 1 tous les jours 2 plusieurs fois par semaine 3 une fois par semaine 4 plusieurs fois par mois 5 une fois par mois 6 quelques fois par an
	Oui	Non	Oui	Non	
Crèche					
Médecin de famille					
La poste					
Les transports en commun					
Le jardin public					
Equipement sportif 1 (gymnase, salle de sport, piscine, tennis) _____					
Equipement sportif 2 _____					
Equipement sportif 3 _____					
Bibliothèque					
Restaurant					
Coiffeur					
Clubs et cercles (bridge, etc.)					

47. Quelle est la fréquence de vos sorties le soir ?

1. Tous les jours	
2. plusieurs fois par semaine	
3. 1 fois par semaine	
4. plusieurs fois par mois	
5. 1 fois tous les 15 jours	
6. 1 fois par mois	
7. plusieurs fois par an	
8. Jamais	

48. Au cours du **mois précédant** l'enquête, avez-vous effectué des sorties ? Où ?

	Oui/non	Combien de fois ?	de	Dans le quartier ?	En dehors du quartier ?
Restaurant					
Bar, café					
Cinéma					
Spectacle sportif					
Théâtre, spectacle vivant					
Concert					
Danse					
Musée, exposition					

Si l'interviewé n'habite pas à Paris

49. Allez-vous souvent à Paris ?

1. Oui	
2. Non	

Si Oui, pour quel type d'activités ? _____

Si l'interviewé habite à Paris

50. Allez-vous souvent dans des communes de la région parisienne ?

1. Oui	
2. Non	

Si Oui, pour quel type d'activités ? _____

51. Participez-vous aux activités d'une association du quartier ?

1. Oui, sportive _____	
2. Oui, caritative _____	
3. Oui, culturelle _____	
4. Oui, confessionnelle _____	
5. Oui, parti ou mouvement politique _____	
6. Oui, autres _____	
7. Non	

52. Participez-vous aux activités d'autres associations ?

1. Oui, sportive _____	
2. Oui, caritative _____	
3. Oui, culturelle _____	
4. Oui, confessionnelle _____	
5. Oui, parti ou mouvement politique _____	
6. Oui, autres _____	
7. Non	

53. L'année dernière, quels voyages à l'étranger avez-vous effectué pour des raisons professionnelles? Pour combien de temps ?

(OUVERT) (à creuser)

54. Hormis des motifs professionnels, avez-vous effectué des séjours à l'étranger ? Dans quel cadre ? Pendant combien de temps ?

(OUVERT) (à creuser)

55. Combien de fois avez-vous pris l'avion au cours du mois précédant l'enquête ? Pour quelles raisons ? Pour quelles destinations ?

(OUVERT) (à creuser)

56. Quelles langues étrangères parlez-vous ?

57. Quelles villes étrangères connaissez-vous bien ?

58. Quelles villes étrangères aimez-vous ? Y allez-vous souvent ?

59. Quels quotidiens lisez-vous ?

60. Avec quelle fréquence ?

1. Tous les jours	
2. plusieurs fois par semaine	
3. 1 fois par semaine	
4. plusieurs fois par mois	
5. 1 fois tous les 15 jours	
6. 1 fois par mois	
7. plusieurs fois par an	
8. Jamais	

61. Quels hebdomadaires lisez-vous ?

62. Quelles chaînes de télévision étrangères regardez-vous ?

63. Vous ou un membre de votre foyer, possédez-vous ...

	Oui	Non
Une entreprise, un fond de commerce		
Des valeurs mobilières (actions...)		
Un livret A		
Des biens immobiliers de rapport		
Du foncier		

64. Possédez-vous :

	Oui	Non
Un palm		
Un ordinateur portable avec une web-cam, une connexion Internet		
Un ordinateur portable wireless		
Un système de sécurité / d'alarme dans la maison		
Un système GPS dans la voiture		
Une télévision à écran plat		

65. Faites-vous habituellement :

	Oui	Non
Vos courses sur Internet		
Vos achats de billets sur Internet		
Vos achats de livres sur Internet		

Enfants

66. Qui sont les amis de vos enfants ?

A savoir :

Sont-ils des camarades d'écoles ? _____

Habitent-ils dans le quartier ? _____

Vous et votre conjoint, êtes-vous devenus amis avec les parents des camarades d'écoles ou des amis de vos enfants ? _____

Remarques : _____

67. Vos enfants ont-ils des activités extra-scolaires (de sport par exemple)?

1. Oui, dans le quartier	
2. Oui, en dehors du quartier	
3. Non	

71. En pensant à l'école, pensez-vous que :

L'école devrait avant tout donner le sens de la discipline et de l'effort	
L'école devrait avant tout former des esprits éveillés et critiques	

Valeurs

72. Avez-vous le sentiment d'être:

Seulement Français	
Plus Français qu'Européen	
Autant Européen que Français	
Plus Européen que Français	
Autre (ne pas suggérer)	
Sans réponse (ne pas suggérer)	

73. Parmi ces différentes échelles territoriales, quelle est celle à laquelle vous avez le sentiment d'appartenir avant tout ? (deux réponses possibles – si « neutre » noter à côté)

Le quartier	
La commune	
L'agglomération, la région parisienne	
La France	
L'Europe	
Le monde entier	
Sans réponse (ne pas suggérer)	

74. Selon vous, quelles sont les deux principales raisons du chômage élevé en France ? (2 réponses)

Le manque de compétitivité économique de la France	
Le manque de formation, d'expérience des demandeurs	
La gestion des entreprises	
La situation économique internationale	
La mondialisation	
L'action de l'Etat	
L'incapacité des hommes politiques	
Le trop grand nombre d'immigrés	
Le travail des femmes	

Les changements technologiques	
--------------------------------	--

75. Voici différentes phrases. Pour chacune d'entre elles, pouvez-vous me dire si vous êtes : tout à fait d'accord (1), plutôt d'accord (2), plutôt pas d'accord (3) pas d'accord du tout (4)

	1	2	3	4	
Il faudrait réduire le nombre de fonctionnaires					76. En pensant à
Les intérêts des gens comme vous seraient mieux défendus s'il y avait plus de femmes au parlement					
Les politiques ne s'occupent pas de gens comme vous					
Les syndicats jouent un rôle positif dans la société française					
Dans la société il faut une hiérarchie avec des chefs					
La mondialisation est une chance pour la France					
Il faut donner des pouvoirs plus importants à l'Assemblée de Corse					
L'homosexualité est une manière acceptable de vivre sa sexualité					
Les entreprises sont l'avant-garde des transformations de la société française					
Il faudrait autoriser la consommation de hachisch					
La Grande-Bretagne est mieux organisée pour le développement économique					
La SNCF fonctionnerait mieux si elle était gérée par le secteur privé					
Pour lutter contre la délinquance, il faudrait supprimer les allocations familiales aux familles de délinquants					
Aujourd'hui les notions de gauche et de droite ne veulent plus dire grand-chose					
Il faut augmenter les transferts sociaux pour lutter contre les inégalités					
Les Maghrébins qui vivent en France seront un jour des Français comme les autres					
La présence d'immigrés en France est une source d'enrichissement culturel					
Il faudrait régulariser les sans papiers					
Il faudrait rétablir la peine de mort					
Il y a trop d'immigrés en France					
l'Europe, pouvez-vous me dire avec laquelle de ces deux opinions vous êtes le plus d'accord ?					

L'Europe est l'avenir de la France	
L'Europe est un risque pour la France	

77. Dans le cadre de l'Union Européenne, pour chacun des aspects suivants, pouvez-vous me dire si vous êtes tout à fait d'accord (1), plutôt d'accord (2), , plutôt pas d'accord (3) pas d'accord du tout (4)

	1	2	3	4
La France paye pour les autres pays				
Il y a moins de protection sociale en France que dans les autres pays				
On perd notre identité nationale, notre culture				
La France joue un rôle moins important dans le monde				

78. Avez-vous très confiance, plutôt confiance, plutôt pas confiance, pas confiance du tout dans :

	Très confiance	Plutôt confiance	Plutôt pas confiance	Pas confiance du tout
L'école (si demande des précisions : l'Ecole en tant qu' <i>institution</i>)				
La commission européenne				
La police				
Les syndicats				
L'Etat				
L'assemblée nationale				
Le Parlement européen				
L'ONU				
La justice				
L'armée				
Les partis politiques				
Le patronat				
La cour de justice internationale				

Politique

79. Vous intéressez-vous à la politique ?

Beaucoup	
Assez	
Peu	
Pas du tout	
Sans réponse	

80. Au cours du dernier mois, avez-vous ?

	Oui	Non
1. participé à des manifestations politiques		
2. signé des pétitions		
3. assisté à un discours politique		
4. parlé de politique avec des amis ?		

81. Etes-vous inscrit sur les listes électorales ?

82. Avez vous voté aux dernières élections régionales (printemps 2004)

83. On classe habituellement les Français sur une échelle de 1 à 7 et allant de gauche à droite : on peut se classer plus moins à droite ou plus ou moins à gauche. Vous, personnellement, où vous classez-vous ?

1	2	3	4	5	6	7
Extrême-gauche		gauche		droite		Extrême-droite

84. De quel parti vous sentez-vous le plus proche ou disons, le moins éloigné ?

Extrême-gauche	
PC	
PS	
MDC	
Verts	
UDF	
UMP	
Front National	
Autre	

85. Pensez-vous que la société française devrait être :

Radicalement changée	
Réformée pour l'essentiel	

Réformée sur plusieurs points mais sans toucher à l'essentiel	
Laissée dans l'état actuel	

86. Dans les pays que vous connaissez, quels sont les modèles qui vous semblent être des exemples à suivre ou à adapter pour la France?

87. Sur quels points, selon vous, la société française devrait-elle être changée
(OUVERTE)

88. Trouvez-vous que la région Ile-de-France est bien gérée ? Quels seraient les points à changer ?
(OUVERTE)

89. Quel est le nom du président du Conseil régional ?

90. Quels sont les leaders politiques Français qui vous intéressent ?

91. Et parmi les leaders étrangers ?

92. Quel est le nom du président de la Commission européenne ?

93. Si vous pouviez orienter directement les fonds structurels de l'Union européenne et la redistribution, préféreriez-vous soutenir les groupes les plus pauvres et les plus modestes :

De votre région	
En France	
En Europe orientale	
En Afrique	

94. Pourriez-vous m'indiquer dans quelle catégorie vous vous situez par rapport à votre revenu net mensuel, s'il vous plaît ?

	Revenu personnel	Revenu du ménage
Moins de 1500		
1501-2000		
2001-2500		
2501-3000		
3001-3500		
3501-4000		
4001-4500		
4501-5000		
5001-5500		
5501-6000		
6001-6500		
6501-7000		
7001-7500		
7501-8000		
8001-8500		
8501-9000		
9001-9500		
9501-10000		
Plus que 10000		
Plus de 15000		

Merci pour votre collaboration.