

LE PROFIL DE DÉVELOPPEMENT DES AGGLOMÉRATIONS ET MÉTROPOLIS FRANÇAISES

Synthèse



SOMMAIRE



3 INTRODUCTION

5 PARTIE I

vers un nouveau paradigme
du développement territorial

13 PARTIE II

Une typologie socio-économique
des agglomérations

17 CONCLUSION

INTRODUCTION

L'analyse des dynamiques socio-économiques des agglomérations depuis l'entrée en vigueur de la « Grande récession » impulsée par la crise des « subprimes » en 2008 et sa transformation en une crise des finances publiques en 2011 est révélatrice de deux tendances de fond :

- d'une part, cette succession d'événements conjoncturels défavorables tend à leur conférer une dimension plus structurelle, allant jusqu'à propulser les territoires dans un nouveau cycle où, contrairement au précédent, les territoires à vocation résidentielle ou fortement socialisés semblent être plus largement pénalisés économiquement et socialement que les agglomérations à vocation productive, provoquant une nouvelle augmentation des inégalités territoriales après plusieurs décennies de baisse ;
- d'autre part, il semble que la très grande diversité et la complexité du fonctionnement socio-économique des agglomérations rendent illusoire toute tentative d'explication systématique de leur trajectoire de développement. Si des tendances de fond se dessinent, les exceptions semblent supplanter la règle tant les déterminants de leur développement répondent à une multitude de facteurs. Ceci rend encore plus caduque l'idée suivant laquelle il existe encore des recettes « toutes faites », une alternative généralisable, pour favoriser le développement des agglomérations, les extraire de la crise ou les en préserver.

C'est pour illustrer ces deux tendances de fond que cette synthèse revient sur trois phénomènes plus ou moins contre intuitifs mais révélateurs de cette nouvelle période qui s'ouvre. Tout d'abord, **leur extrême diversité sur le plan fonctionnel** qui, si elle n'apparaît pas comme un phénomène nouveau, n'en demeure pas moins saisissante à la lecture du grand nombre de modèles de développement qui caractérisent le fonctionnement socio-économique de leur territoire. Ensuite, **le rôle marginal de leur taille** dans leur trajectoire de développement économique depuis 2008. Enfin, sera réexaminé un certain nombre de postulats sur **le comportement des tissus productifs à la lecture du lien qui est censé exister entre le degré d'autonomie, d'ancrage et de mobilité des entreprises et les dynamiques de créations d'emplois**. Pour conclure, une typologie des agglomérations sera proposée, établie sur la base d'un croisement des différents indicateurs économiques et sociaux mobilisés dans l'étude afin de synthétiser leurs modalités de fonctionnement.

PARTIE I

VERS UN NOUVEAU PARADIGME DU DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL



VERS UN NOUVEAU PARADIGME DU DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

I.1 UN FONCTIONNEMENT SOCIO-ÉCONOMIQUE DES AGGLOMÉRATIONS ÉTONNAMMENT DIVERSIFIÉ ET DE COMPLEXITÉ INÉGALE

Si l'on proclame avec certitude la diversité des territoires depuis maintenant de nombreuses années, on ne peut qu'être étonné devant la multiplicité des configurations socio-économiques qui se dessinent à l'échelle¹ des agglomérations françaises. Ce ne sont pas moins de 31 modèles de développement qui ont pu être observés à cette échelle. Énoncé autrement, ce sont 31 modalités de fonctionnement socio-économique distinctes qui ont été identifiées. Ce chiffre prouve une fois de plus à quel point « la France se nomme diversité » pour reprendre la belle formule de Fernand Braudel. Au-delà, il révèle également de manière sous-jacente des degrés de complexité fonctionnelle eux aussi très variables, ici réduit à quatre degrés.

FOCUS

QU'EST QU'UN MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL ?

L'observation de la structure des moteurs du développement des agglomérations – c'est-à-dire de leurs revenus captés – permet d'appréhender leurs modalités de fonctionnement macro-économique en termes de modèle de développement. L'identification des modèles de développement des territoires s'effectue en fonction du niveau de surreprésentation de tel et/ou tel type de revenu dans le processus de captation de richesses au regard d'une moyenne de « référence ». Bien que d'apparence assez technique, cette approche présente notamment l'avantage de proposer :

- 1] une représentation synthétique et immédiate du fonctionnement macro-économique local des territoires,
- 2] une vision transversale et systémique de leur fonctionnement qui dépasse l'approche sectorielle classique de type agriculture – industrie – service.

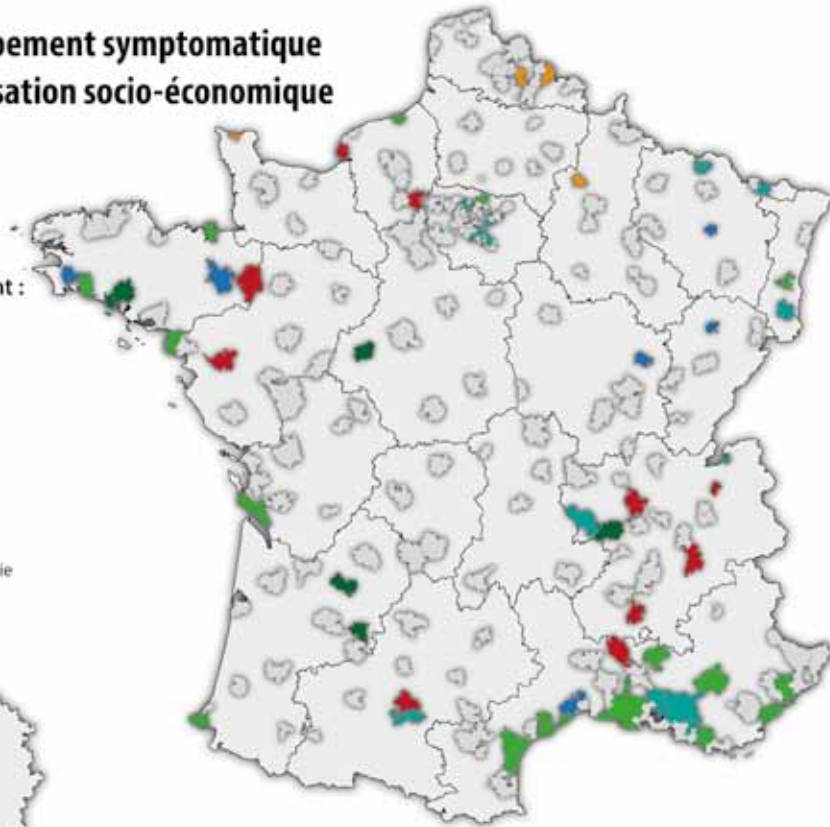
Parmi les modèles exprimant des modalités de fonctionnement socio-économique relativement simples, on retrouve six types de modèles différents caractérisant le fonctionnement de soixante-neuf agglomérations : il s'agit des modèles de développement « pendulaire », « touristique » et « retraité » pour les modèles de type résidentiel, et « productif », « public » et « social ». Ce type de modèles porte la marque d'une forte **spécialisation fonctionnelle**. On observe également l'existence de modèles de développement mettant en lumière une **double spécialisation fonctionnelle**, modèles qualifiés de « dual ». Quatorze modèles de ce type ont été observés dans 114 agglomérations (par exemple « productif-pendulaire », « public-retraité », « productif-social »...). Dix modèles de développement, marqués quant à eux par une **triple spécialisation** suggérant un plus **haut niveau de complexité fonctionnelle**, synthétisent le fonctionnement socio-économique de 48 agglomérations. On retrouve par exemple dans cette catégorie les modèles « public-social-retraité », « productif-public-social », « productif-public-retraité »... Enfin, les modèles qualifiés d'**hyper-complexes**, marqués par la surreprésentation de quatre types de revenus différents dans le processus de captation de richesses, sont au nombre de deux et caractérisent le fonctionnement de cinq agglomérations. Il s'agit des modèles « productif-public-social-retraité » et « productif-social-retraité-pendulaire ».

1. Cf. Chapitre I du rapport d'étude, section I.1.

Modèle de développement symptomatique d'une forte spécialisation socio-économique

Modèle de développement :

- Productif
- Public
- Social
- Retraité
- Touristique
- Pendulaire
- N'appartient pas à la typologie



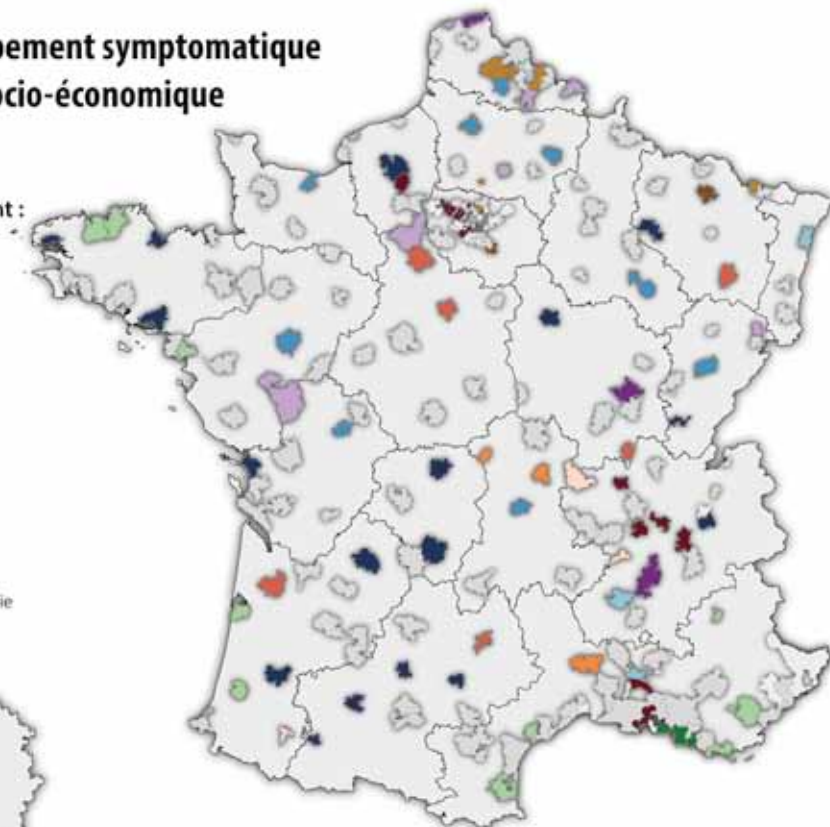
Source : d'après estimations OPC d'après Insee (Recensement de la population, DADS, Fichier Migrations domicile-travail, Dépenses touristiques et Equipements touristiques des communes), DGI (IRCOM et Revenus catégoriels déclarés) et URSSAF

200 Km

Modèle de développement symptomatique d'une dualisation socio-économique

Modèle de développement :

- Pendulaire-Public
- Pendulaire-Social
- Productif-Pendulaire
- Productif-Public
- Productif-Retraité
- Productif-Social
- Productif-Touristique
- Public-Retraité
- Public-Social
- Public-Touristique
- Retraité-Pendulaire
- Retraité-Touristique
- Social-Retraité
- Touristique-Pendulaire
- N'appartient pas à la typologie



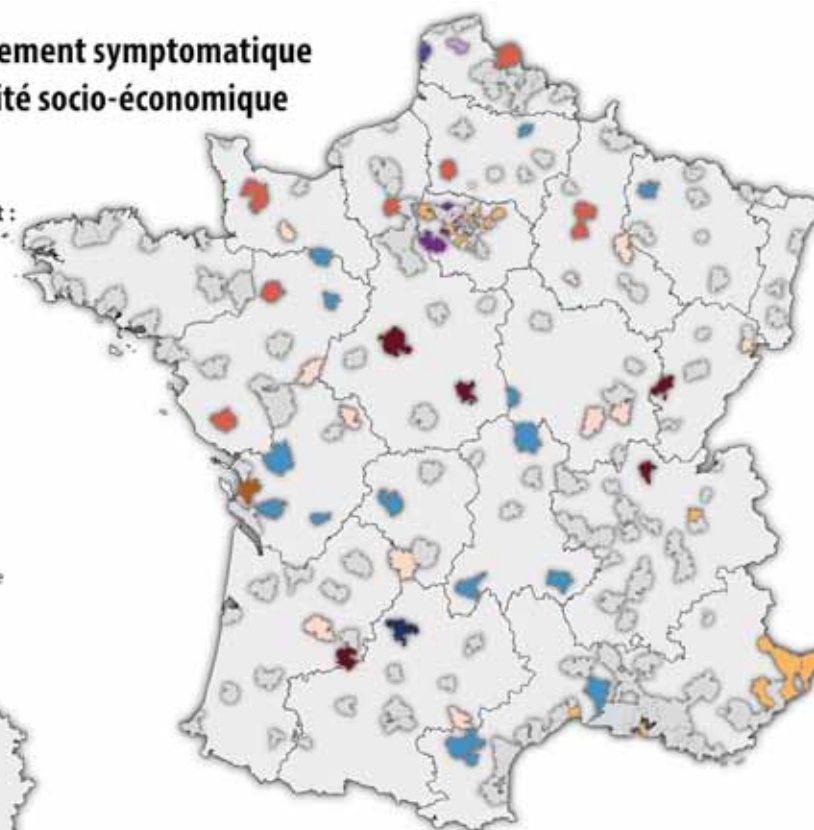
Source : d'après estimations OPC d'après Insee (Recensement de la population, DADS, Fichier Migrations domicile-travail, Dépenses touristiques et Equipements touristiques des communes), DGI (IRCOM et Revenus catégoriels déclarés) et URSSAF

200 Km

Modèle de développement symptomatique d'une forte complexité socio-économique

Modèle de développement :

- Productif-Public-Retraité
- Productif-Public-Social
- Productif-Social-Retraité
- Productif-Social-Touristique
- Productif-Touristique-Dortoir
- Public-Retraité-Touristique
- Public-Social-Retraité
- Public-Social-Touristique
- Social-Retraité-Touristique
- Social-Touristique-Dortoir
- N'appartient pas à la typologie

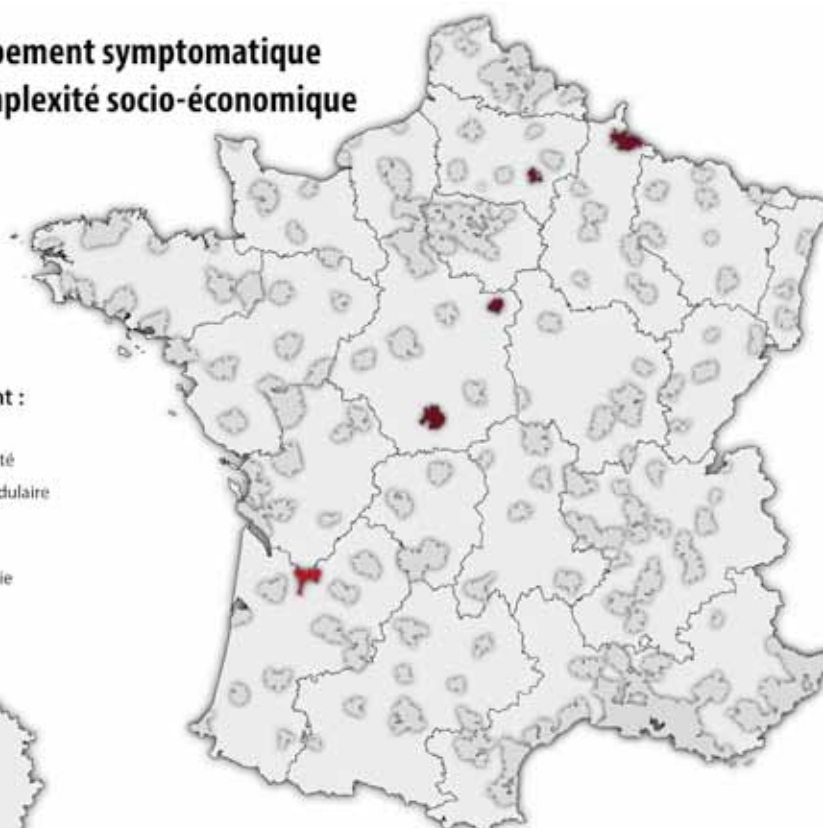


Source : d'après estimations OPC d'après Insee (Recensement de la population, DADS, Fichier Migrations domicile-travail, Dépenses touristiques et Equipements touristiques des communes), DGI (IRCOM et Revenus catégoriels déclarés) et URSSAF

Modèle de développement symptomatique d'une très forte complexité socio-économique

Modèle de développement :

- Productif-Public-Social-Retraité
- Productif-Social-Retraité-Pendulaire
- N'appartient pas à la typologie



Source : d'après estimations OPC d'après Insee (Recensement de la population, DADS, Fichier Migrations domicile-travail, Dépenses touristiques et Equipements touristiques des communes), DGI (IRCOM et Revenus catégoriels déclarés) et URSSAF



I. 2 UN EFFET TAILLE À RELATIVISER

Un important débat anime actuellement les milieux académiques et publics sur l'influence que joue la taille des territoires sur leur dynamisme économique. Faut-il accorder une place importante à ce déterminant, et notamment considérer les métropoles comme étant intrinsèquement privilégiées sur le plan économique ? Il apparaît sans ambiguïté que non. L'observation de l'évolution de l'emploi depuis l'entrée en vigueur de la « Grande récession » (2008) à l'échelle des agglomérations révèle le rôle marginal de la taille en la matière².

Si en moyenne les grandes agglomérations apparaissent comme les plus dynamiques et les plus petites comme les moins performantes, une analyse plus fine des dynamiques de créations d'emplois révèle :

- qu'il n'existe pas de corrélation entre la taille des agglomérations et leur dynamique de créations d'emplois entre 2008 et 2013 ;
- si en moyenne les grandes agglomérations apparaissent comme les plus dynamiques, certaines d'entre elles ont subi une baisse intensive de leurs effectifs salariés (Rouen, Nice, Strasbourg, Grenoble, Lille, Rennes ou encore Toulon) ;
- inversement, si en moyenne les plus petites agglomérations ont subi les baisses les plus intenses, certaines d'entre elles se sont particulièrement bien comportées durant la crise (par exemple, les agglomérations Durance-Luberon-Verdon, Basse terre, du Bassin d'Arcachon...). Ce phénomène atteste bien du fait qu'il n'y a pas de fatalité en matière de développement économique liée à la taille des territoires.

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI SALARIÉ PRIVÉ DEPUIS 2008 ET LE DÉMARRAGE DE LA « GRANDE RÉCESSION » PAR STRATE DÉMOGRAPHIQUE D'AGGLOMÉRATION

AGGLOMÉRATION	2008-2009		2009-2011		2011-2013		2008-2013	
Moins de 100 000 habitants	-55 032	-2,3%	26 561	1,1%	-43 739	-1,8%	-72 210	-3,0%
De 100 000 à 200 000 habitants	-68 174	-2,2%	55 583	1,8%	-24 010	-0,8%	-36 601	-1,2%
De 200 000 à 400 000 habitants	-53 563	-2,3%	42 155	1,8%	-24 786	-1,1%	-36 194	-1,5%
Plus de 400 000 habitants	-43 640	-1,4%	76 456	2,4%	9 864	0,3%	42 680	1,3%

Source : D'après URSSAF.

Des investigations complémentaires³ permettent d'identifier trois facteurs dont l'influence est nettement plus significative sur la dynamique économique des agglomérations :

- l'**effet local**, reflet des performances propres des tissus économiques locaux et notamment de leur capacité à constituer de véritables écosystèmes coopératifs⁴ ;
- la **trajectoire économique récente et antérieure à la crise** explique assez fortement le comportement des agglomérations durant la « Grande Récession ». Ce phénomène conduit à craindre que les territoires ayant enregistré les plus lourdes difficultés avant et pendant la « Grande récession » continuent de connaître les plus faibles dynamiques économiques dans les années de sortie de crise. Les économistes parlent à ce sujet d'un effet de blocage ;
- les **modèles de développement** des agglomérations qui, selon leur caractère fortement socialisé ou à dominante résidentielle, ont montré une capacité de résistance à la dernière récession beaucoup moins élevée que les territoires à dominante productive. Configuration très différente de celle observée durant la période antérieure à la crise de 2008.

2. Cf. chapitre I du rapport d'étude, section I.2.

3. L'étude s'inscrit ici dans le prolongement des travaux conduits pour l'AdCF et l'Institut CDC pour la recherche par Nadine Levratto et Denis Carré, ainsi que les analyses d'Olivier Bouba Olga et Michel Grosseti.

4. Ces approches révèlent notamment de façon très étonnante que l'orientation sectorielle du tissu économique des agglomérations a très peu pesé sur leur trajectoire économique durant la « Grande récession ».

I. 3 LES DEGRÉS D'AUTONOMIE, D'ANCRAGE ET DE MOBILITÉ DES ENTREPRISES EXERCENT UNE INFLUENCE MOINS FORTE QU' ATTENDUE SUR LA CRÉATION D'EMPLOIS

Le tissu productif des agglomérations demeure très majoritairement autonome, avec en moyenne seulement 11,8 % de leurs établissements qui dépendent d'un siège situé à l'extérieur de leur territoire. Là encore, il n'existe aucune relation entre leur taille et leur degré d'autonomie. En revanche, la proximité géographique avec l'Île-de-France influe très largement sur celui-ci : les agglomérations situées sur le pourtour de la région francilienne affichent en effet les niveaux d'autonomie les plus faibles. Les entreprises « concurrentielles » des agglomérations apparaissent, quant à elles, beaucoup plus dépendantes de sièges situés à l'extérieur (59,7 % des établissements concurrentiels dépendent d'un siège situé à l'extérieur), notamment lorsque ces sièges sont situés en Île-de-France, et ce, même lorsque les agglomérations sont éloignées de la région capitale. Ce constat révèle que les relations sièges-établissements des entreprises « concurrentielles » dépendent beaucoup moins de la proximité géographique que de facteurs à dimension plus strictement économique.

Il est fréquemment avancé que l'autonomie des tissus productifs locaux va de pair avec un ancrage territorial fort des entreprises qui serait lui-même propice au développement économique et offrirait un certain nombre de garanties face au risque de délocalisation. L'observation des faits ne révèle pourtant rien d'aussi évident. S'il apparaît que l'ancrage territorial des entreprises⁵ demeure moins élevé dans les agglomérations que dans le reste du territoire national et que leurs établissements concurrentiels affichent un niveau d'ancrage plus élevé qu'en moyenne, en revanche, il ne semble aucunement lié au degré d'autonomie des tissus productifs. **Cette observation remet ainsi en question l'idée commune selon laquelle moins les tissus productifs locaux dépendent de l'extérieur, plus l'ancrage de leurs entreprises est élevé.**

De même, il apparaît que le degré d'autonomie des tissus productifs n'exerce aucune influence sur leur dynamique de création d'emplois. Ce constat remet lui aussi largement en question l'idée régulièrement avancée suivant laquelle réduire sa dépendance à des centres de décision extérieurs limiterait les risques de pertes d'emplois. A contrario, il existe une relation significative entre le niveau d'ancrage des entreprises et le dynamisme économique des agglomérations mais pas nécessairement dans le sens attendu. Il semble effectivement que **plus l'ancrage territorial des entreprises est faible, plus les performances de création d'emplois des agglomérations sont élevées.**

Enfin, l'analyse produite sur les transferts d'établissements révèle que ces derniers pèsent de manière tout à fait marginale dans le stock d'établissements des agglomérations⁶. **Ce faible poids contraste d'ailleurs singulièrement avec l'importance stratégique qui est encore accordée au développement exogène et aux politiques d'attractivité.** Il apparaît également que les transferts d'établissement n'exercent aucune influence significative sur les créations d'emplois et ne dépendent ni du degré de dépendance des établissements à des sièges extérieurs, ni du degré d'ancrage territorial des entreprises. **Au regard de ces résultats, le postulat suivant lequel l'autonomie et l'ancrage territorial des tissus productifs réduirait les risques de délocalisation semble très exagéré.**

Ces résultats invitent à rééquilibrer les approches du développement économique local en redonnant plus de poids aux politiques de développement endogène et sans doute un peu moins à celles relatives au développement exogène, dont les effets semblent relativement limités dans le contexte actuel.

5. L'ancrage territorial des entreprises a été évalué à la lecture du poids des établissements implantés depuis moins de 2 ans et depuis plus de 10 ans dans les agglomérations.

6. Les transferts d'établissements de grande taille sont très marginaux et affectent un faible nombre d'agglomérations, exclusivement francilienne de surcroît. « Seulement » 19 mouvements d'établissements de plus de 250 salariés (entrées + sorties) ont été comptabilisés à l'échelle des agglomérations françaises durant l'année 2013.

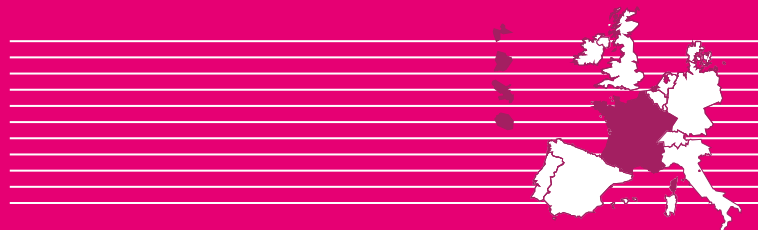


NOTES

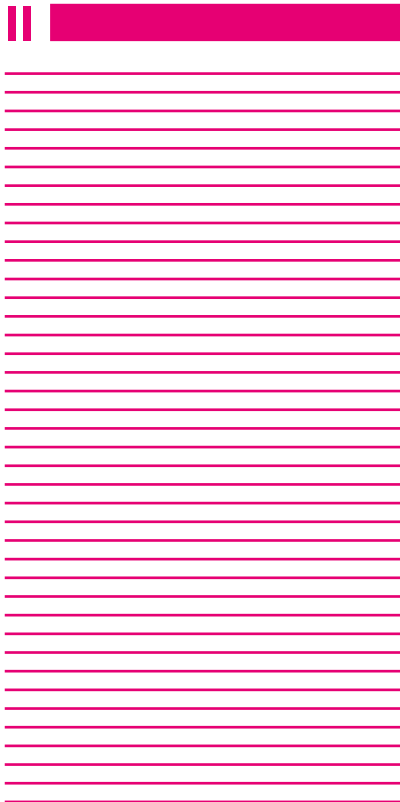
A series of horizontal dotted lines for taking notes.

PARTIE II

UNE TYPOLOGIE SOCIO-ÉCONOMIQUE DES AGGLOMÉRATIONS



UNE TYPOLOGIE SOCIO-ÉCONOMIQUE DES AGGLOMÉRATIONS



Le croisement des variables relatives au profil macro-économique des agglomérations, de leur dynamique économique et de leur situation sociale permet de proposer une représentation synthétique de leurs modalités de fonctionnement socio-économique, mais aussi de leur dynamisme en termes de développement sous la forme d'une typologie.

FOCUS

la typologie a été élaborée à partir des indicateurs suivants :

- pour le profil macro-économique : part des revenus productifs, résidentiels (revenus touristiques et pendulaires) et de socialisation (revenus publics, pensions de retraite et transferts sociaux),
- pour la dynamique économique : évolution de l'emploi sur le long terme (1975-2011), évolution de l'emploi salarié privé entre 2008 et 2009 (impact du choc récessif de 2008) et évolution des emplois non présents entre 1975 et 2011 pour évaluer l'ampleur des mutations économiques,
- pour la situation sociale : le taux de chômage, la part des actifs en contrat instable et le revenu moyen par habitant.

Sur cette base, quatre grandes catégories d'agglomérations ont pu être identifiées et subdivisées en sous-catégories (types).

La première catégorie regroupe les agglomérations marquées par **des dynamiques socio-économiques très largement portées par les mécanismes de socialisation** (le poids des transferts sociaux et/ou des revenus publics et/ou des pensions de retraite est prépondérant dans le processus de captation de revenus). Ces agglomérations se caractérisent également par **une dynamique économique et une situation sociale largement défavorables**. Soixante-quatre agglomérations composent cette catégorie. Elles se localisent préférentiellement le long de la diagonale « aride » (dans le Limousin, l'Auvergne, la frange Est de la région Centre, la Bourgogne, la Champagne-Ardenne et la Lorraine), mais aussi sur la frange intérieure du littoral atlantique jusqu'en Basse-Normandie et le long du littoral atlantique, particulièrement le long des côtes bretonnes.

La seconde catégorie regroupe un panel légèrement moins important d'agglomérations (55) qui se distinguent par **un profil macro-économique mixte de type « productif-social »** (c'est-à-dire caractérisé par une surreprésentation de ces deux types de revenus dans le processus de captation de richesses). Deux types d'agglomération se dégagent à l'intérieur de cette catégorie.

Les agglomérations marquées par **une dynamique économique et une situation sociale très défavorables**. Ce profil est typique des territoires ayant subi les effets de la désindustrialisation entamée dans les années 60-70 et ayant souffert d'un effondrement de leur base productive plus ou moins « compensé » par l'activation des mécanismes de socialisation (d'où l'apparente mixité du profil « macro-économique »). Ce type d'agglomérations est très largement concentré dans le Nord-Pas-de-Calais et dans une moindre mesure en Picardie, Champagne-Ardenne et Haute-Normandie. On retrouve également quelques cas plus isolés en Alsace, Franche-Comté, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Midi-Pyrénées.

Le second type se distingue par **une dynamique économique et une situation sociale nettement plus favorables**. Vingt-sept agglomérations le composent. Elles demeurent elles aussi relativement concentrées géographiquement. On les retrouve principalement sur un axe Nord-Sud allant des communautés du Niortais et de La Rochelle sur le littoral picto-charentais à l'agglomération de Rennes, dans le quart Nord-Ouest de la région Centre Val de Loire, en Rhône-Alpes et beaucoup plus épisodiquement en Picardie, Bourgogne, Languedoc- Roussillon et Aquitaine.



La troisième catégorie regroupe les agglomérations marquées par **un profil macro-économique à dominante résidentielle**. Quatre types d'agglomérations apparaissent à l'intérieur de cette catégorie.

Le premier type se compose d'agglomérations marquées par **une faible dynamique économique et une situation sociale très défavorable**. Ces agglomérations demeurent pour l'essentiel d'anciens bastions industriels du Nord-Pas-de-Calais qui se sont « résidentialisés » sous l'effet combiné de l'effondrement de leur base industrielle et de la montée en puissance des revenus « pendulaires » (communautés de la Porte du Hainaut, de Cambrai et d'Hénin Carvin...), des territoires « hyper connectés » de la région Île-de-France disposant d'un modèle de développement à dominante « pendulaire » et des territoires au profil touristique principalement localisés le long du littoral méditerranéen. Nombreuses (38), les agglomérations de ce type s'observent également de manière plus isolée avec les cas des agglomérations de Forbach Porte de France, du Grand Dax ou du Libournais...

Les agglomérations du deuxième type affichent **des performances économiques modérées, mais une situation sociale extrêmement avantageuse**. Dotées de modèles de développement à forte dominante « pendulaire » pour la majorité d'entre elles, ces agglomérations se retrouvent essentiellement en Île-de-France et en Rhône-Alpes. Quelques cas isolés sont observables aux frontières luxembourgeoise avec l'agglomération de Sarreguemines et allemande avec celle de Colmar. Enfin, on relèvera que l'agglomération de Nice ainsi que certaines agglomérations bretonnes, dotées d'un modèle de développement à dominante plus spécifiquement touristique, disposent de performances économiques et d'une situation sociale similaires.

Moins nombreuses (11), les agglomérations du troisième type se distinguent du deuxième par **leur profil à dominante résidentielle plus prononcée, une situation sociale moins favorable, ce en dépit de leurs performances économiques modérées**. Ces agglomérations ne présentent pas de localisation préférentielle et peuvent être observées, de manière isolée, un peu partout sur le territoire national. Un dernier type parmi les agglomérations au profil résidentiel a pu être établi. Il regroupe les agglomérations bénéficiant **d'une dynamique économique et sociale extrêmement favorable**. Au nombre de vingt-cinq, ces agglomérations se localisent quasi-exclusivement le long du littoral méditerranéen, en Midi-Pyrénées, sur le littoral atlantique, en Île-de-France et en Rhône-Alpes.

Une dernière catégorie d'agglomérations a été identifiée. Il s'agit des agglomérations bénéficiant d'un certain **équilibre entre leurs forces productives concurrentielles et résidentielles**. Elles bénéficient d'une dynamique économique et d'une situation sociale tout à fait favorables. Marquées par leur fonctionnement macro-économique singulier, ces agglomérations demeurent relativement peu nombreuses (12) et s'observent presque exclusivement dans l'ouest francilien.

Typologie des agglomérations

Une approche synthétique

Les agglomérations «socialisées»

- Dynamique économique et situation sociale défavorable (64)

Les agglomérations au profil productif et «socialisé»

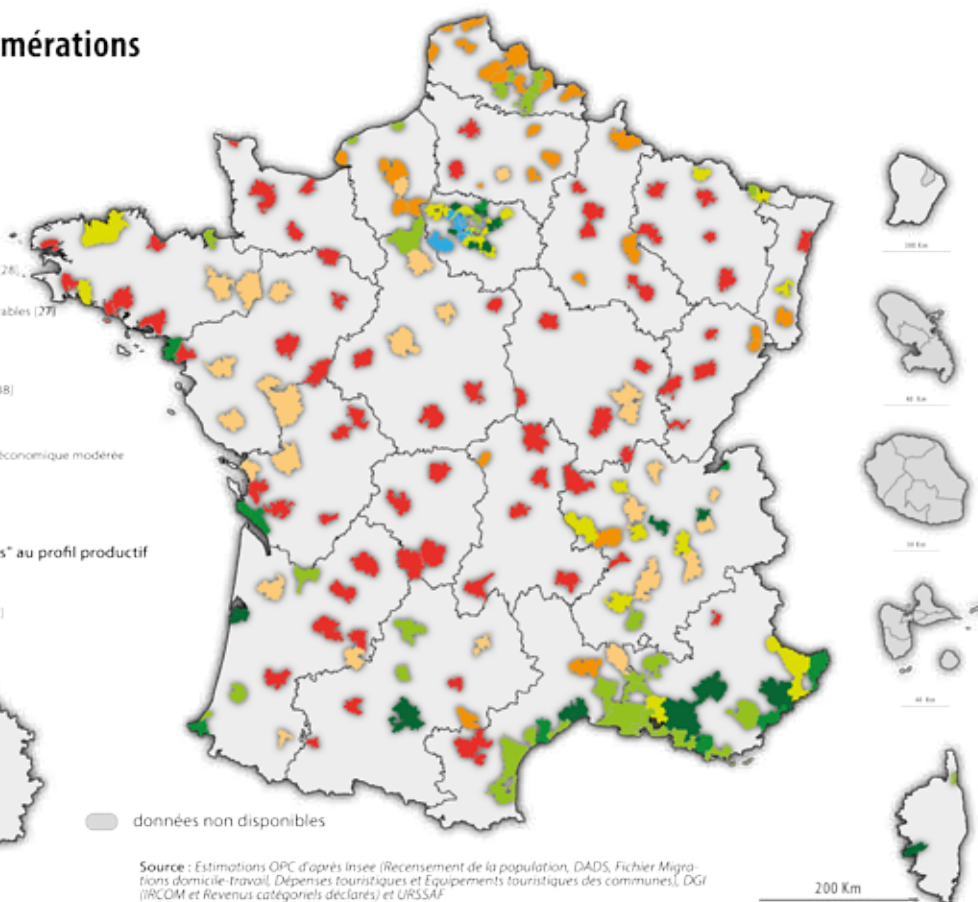
- Dynamique économique et situation sociale très défavorables (28)
- Dynamique économique et situation sociale relativement favorables (27)

Les agglomérations "résidentielles"

- Faible dynamique économique et situation sociale très défavorable (38)
- Dynamique économique modérée et situation sociale très favorable (31)
- Profil hyper-résidentiel à dynamique économique modérée et situation sociale favorable (11)
- Forte dynamique économique et situation sociale très favorable (25)

Les agglomérations "hyper-privilégiées" au profil productif et résidentiel

- Dynamique économique et situation sociale très favorables (12)



Ces résultats, s'ils peuvent en partie surprendre, appellent surtout à revoir en profondeur la façon d'appréhender les territoires et de penser les politiques publiques locales. Ils invitent à réviser nos représentations habituelles des dynamiques territoriales, en déphasage croissant avec les réalités socio-économiques territoriales contemporaines.

Cette conclusion fait directement écho à la nécessité d'optimiser notre façon d'appréhender et d'observer les territoires. Leur grande diversité et surtout leur complexité fonctionnelle croissante et hétérogène amènent à penser, plutôt à rebours des attentes de la puissance publique, que l'action locale ne peut plus se piloter de manière standardisée, et doit être assise sur une connaissance précise et spécifique des territoires dans lesquels elle s'inscrit. Cette connaissance doit être produite à partir d'une grille de lecture véritablement transversale du développement territorial⁷. Cette ambition passe en premier lieu par la refonte en profondeur de la manière de « diagnostiquer » les territoires en cherchant bien plus à en comprendre le fonctionnement socio-économique général (approche analytique) qu'à en saisir, de manière trop descriptive, tous les tenants et aboutissants.

Les effets déstabilisateurs des évolutions actuelles seront très difficiles à surmonter si n'est pas prise la pleine mesure de la prédominance non seulement des logiques de flux sur les logiques de stocks, mais aussi du mouvement de déconnexion entre dynamique économique et dynamique sociale à l'échelle des territoires. Cette étape, bien que liminaire et fort éloignée (en apparence) de l'objectif d'agir, n'en demeure pas moins une étape indispensable pour qui souhaite repenser de manière pertinente la boîte à outils des politiques publiques locales. Le fort degré de « socialisation » de notre économie via les flux de transfert de toute nature et l'extrême mobilité des individus imposent de la revisiter en profondeur.

Ce nouveau contexte appelle le déploiement de véritables **politiques publiques locales « sur mesure »** et passe par la **nécessité d'accepter que ce qui est bon ou efficace pour l'un ne le sera pas nécessairement pour l'autre**. Dans cet environnement moins sécurisé, l'expérimentation, l'innovation au sens large et la prise de risque par les agglomérations constitueront de toute évidence les principaux ingrédients de leur développement. Voici semble-t-il la complexe équation qu'elles devront résoudre pour s'insérer pleinement dans le nouveau cycle territorial qui s'ouvre.

7. On ne pourra que déplorer le caractère trop souvent incantatoire de cette dimension dans les travaux de diagnostic de territoire.

PILOTAGE DE L'ÉTUDE

Christophe Bernard,
secrétaire général, AdCF

Olivier Crépin,
responsable développement économique,
transports, mobilité, AdCF

Claire Delpech,
responsable finances et fiscalité, AdCF

Damien Denizot,
responsable du club agglos, politiques urbaines,
climat-énergie, AdCF

Véronique Mercier,
responsable des partenariats institutionnels,
département appui aux territoires, direction
du réseau et des territoires, Caisse des Dépôts

Apolline Prêtre,
rédactrice en chef d'Intercommunalité, AdCF

TRAVAIL D'ANALYSE ET RÉDACTION

Olivier Portier,
société OPC

SUIVI ÉDITORIAL


Anne-Sophie Blanchard,
chef de projets événementiels et éditoriaux, AdCF

MISE EN PAGE

PCA Communication

Avril 2016

La reproduction partielle ou totale de ce document est interdite sans accord préalable et express de ses auteurs. Tous droits réservés.



AdCF
22, rue Joubert
75009 Paris
T. : 01 55 04 89 00
F. : 01 55 04 89 01

adcf@adcf.asso.fr
www.adcf.org

Groupe Caisse des Dépôts
72, avenue Pierre Mendès France
75013 Paris

