

## *Finances publiques locales : Enjeux pour les régions métropolitaines*

**Howard Chernick**

Professeur en économie,  
Hunter College and the Graduate Center, City University of New York, EU

et

**Andrew Reschovsky**

Robert M. La Follette School of public affairs,  
University of Wisconsin-Madison, EU

**L**e présent chapitre a pour objectif d'analyser les liens entre la situation budgétaire des villes et de leurs banlieues, d'une part, et la situation économique de leurs zones métropolitaines, d'autre part. Il est généralement admis que les zones métropolitaines sont des moteurs majeurs de la croissance dans les économies modernes. Le présent chapitre part du principe que les zones métropolitaines, afin de jouir d'une bonne santé économique, doivent être dotées d'un secteur public à l'échelon local en mesure de fournir, à des coûts raisonnables, les services requis pour les ménages et les entreprises commerciales. Ce chapitre examine deux problèmes distincts. Premièrement, comment les institutions budgétaires dans une ville et une région – administrations fiscales, organismes publics dépensiers ou prestataires de services, arrangements métropolitains et entre collectivités de partage des coûts et de l'assiette fiscale, et mécanismes de subventions entre administrations – influent sur la situation budgétaire? Comment la décentralisation et la concurrence budgétaire agissent-elles sur la situation budgétaire? Existe-t-il des politiques publiques que les autorités nationales, régionales et locales peuvent suivre qui réduiront les problèmes budgétaires auxquels de nombreuses villes sont confrontées? Deuxièmement, comment s'articule la situation budgétaire des grandes villes avec la prospérité et la réussite économiques de l'ensemble de leur région métropolitaine? Quels enseignements l'examen des zones métropolitaines et des centres-ville qui réussissent livre-t-il en matière de finances métropolitaines?

Il faut pouvoir mesurer la situation budgétaire des administrations locales au sein de chaque zone métropolitaine de manière cohérente pour étudier la relation entre la situation économique et la santé budgétaire des zones métropolitaines. La documentation sur les relations budgétaires entre administrations propose une mesure comparative éclairante de la situation budgétaire des administrations locales, à savoir *l'écart entre besoins et capacités de collecte* ou *déficit budgétaire potentiel*. Cette mesure peut se définir comme la différence entre les besoins en dépenses et la capacité de prélèvement fiscal de chaque administration locale.

## Capacité de prélèvement fiscal

Toute mesure de la capacité de prélèvement fiscal s'appuie sur le tissu économique de chaque administration locale. L'existence d'une assiette fiscale, qu'elle consiste en revenus des résidents, bénéfices des entreprises, patrimoine, dépenses de consommation, ou valeur des biens immobiliers, ne confère pas automatiquement une capacité de prélèvement fiscal à une collectivité locale. Comme le soulignent Ladd et Yinger (1991), la capacité réelle de collecter des recettes dépend des outils et moyens fiscaux à la disposition des collectivités locales. Dans tous les pays de l'OCDE, il est exceptionnel que les administrations locales aient toute liberté de décider des modalités de collecte de leurs propres recettes fiscales. Dans presque tous les cas, la capacité de décider quels outils fiscaux les administrations locales peuvent utiliser dépend d'un échelon administratif supérieur, ou parfois, de la constitution du pays. Dans la majorité des pays de l'OCDE, l'État prend les décisions d'attribution des compétences fiscales. Dans certains pays, par exemple aux États-Unis, ces décisions dépendent des États ou des provinces. Il est ainsi impossible de mesurer la capacité de prélèvement fiscal d'une collectivité locale sans connaître au préalable quelles sont les sources de recettes fiscales et les moyens qui lui sont attribués par les autorités supérieures. La section suivante offre un aperçu des attributions fiscales des administrations locales dans les pays de l'OCDE.

Le tableau B.5 montre les différences dans la répartition de l'impôt de certains pays de l'OCDE. L'impôt foncier est l'impôt local dominant, les municipalités australiennes étant celles qui en dépendent le plus. Les impôts fonciers représentent plus de 90 % de la totalité des recettes fiscales au niveau local dans cinq (Australie, Canada, Royaume-Uni, Irlande et Nouvelle-Zélande) des 27 pays membres de l'OCDE. À l'autre extrême, neuf des pays membres de l'OCDE tirent moins de 10 % de leurs recettes fiscales de l'impôt foncier. L'impôt sur le revenu (des entreprises et des particuliers) constitue la source la plus

Tableau B.5. Différences dans la répartition de l'impôt dans les pays de l'OCDE

	Sources des recettes fiscales en pourcentage du total des recettes fiscales au niveau local				Impôts locaux en pourcentage du PIB
	Revenus	Valeur ajoutée	Foncier	Autres	
<b>Pays fédéraux :</b>					
Australie	0.0	0.0	100.0	0.0	1.1
Canada	0.0	1.5	92.7	5.7	3.3
Allemagne	79.1	5.7	15.0	0.2	2.8
Suisse	84.3	0.3	15.4	0.0	5.2
États-Unis	6.3	21.0	72.8	0.0	3.5
<b>Pays unitaires :</b>					
Danemark	93.6	0.1	6.3	0.0	15.8
France	0.0	10.2	50.6	39.1	4.7
Hongrie	0.1	76.6	22.6	0.7	1.7
Italie	12.9	14.9	17.3	54.9	4.9
Japon	47.2	20.8	31.1	1.0	7.2
Pays-Bas	0.0	37.1	62.8	0.0	1.2
Espagne	26.4	35.4	34.6	3.5	5.7
Suède	100.0	0.0	0.0	0.0	15.8
Turquie	27.7	30.1	2.3	39.9	4.7
Royaume-Uni	0.0	0.0	99.5	0.5	1.4

Source : OCDE, Revenue Statistics 1965-1999 (Paris, OCDE, 2000), tableaux 133 et 134.

importante des impôts locaux dans 13 des 27 pays. Il représente plus de 90 % des impôts locaux au Danemark, en Finlande, au Luxembourg, en Norvège et en Suède.

Les impôts locaux absorbent généralement la part du PIB la plus grande dans les pays qui dépendent le plus des impôts locaux sur le revenu. Tous les impôts locaux combinés absorbent la part du PIB la plus grande au Danemark, en Suède, en Finlande et en Norvège – de 10 à 16 %. Les impôts locaux représentent la part du PIB la plus faible en Australie, en Belgique, en Hongrie, en Irlande, en Nouvelle-Zélande, aux Pays-Bas, au Portugal et au Royaume-Uni – 2 % ou moins. Le pourcentage de la collectivité locale dans le PIB absorbé par les impôts au Canada (3.3 %) est égal à la moyenne non pondérée des pays fédéraux et se trouve bien en dessous de la moyenne des pays unitaires.

La capacité contributive (ou de prélèvement fiscal) d'une administration locale constitue une mesure du montant de recettes qu'elle peut lever à n'importe quel taux d'imposition ou de la charge fiscale assumée par ses résidents. Le niveau d'activité économique d'une collectivité est le déterminant sous-jacent de sa capacité contributive. Au sein d'une zone métropolitaine, la capacité contributive d'une collectivité donnée dépendra également de l'activité économique des autres collectivités. Par exemple, une personne peut résider dans une collectivité (comme propriétaire ou locataire), être employée dans une autre, et faire ses courses dans une troisième collectivité. Aussi la situation budgétaire d'une collectivité est-elle liée à la santé économique de toute la zone métropolitaine.

Une approche adoptée relativement couramment permettant de mesurer la capacité contributive consiste à calculer le montant de recettes qu'une collectivité serait en mesure de lever si elle imposait des taux normaux d'imposition sur un ensemble type d'assiettes fiscales. Il s'agit du *régime fiscal représentatif* (RTS). Les assiettes fiscales courantes couvrent notamment tous les impôts levés par n'importe quelle collectivité au sein d'une zone métropolitaine, une province ou un pays, c'est-à-dire, le groupe de référence. Les taux normaux d'imposition correspondent généralement aux taux moyens appliqués par les collectivités du groupe de référence. La capacité contributive est ainsi la somme pondérée de  $N$  assiettes fiscales potentielles au sein d'une collectivité, où le poids de chaque assiette équivaut au taux d'imposition moyen  $t_i$  pour l'impôt  $i$ .

$$FC_{RTS} = \sum_{i=1}^N \overline{t}_i \overline{BASE}_i$$

La mesure de cette équation est hypothétique en ce qu'il n'existe peut-être aucune collectivité qui utilise dans la réalité une telle structure fiscale. Les contextes économique et politique peuvent différer d'une ville à l'autre de sorte qu'une structure fiscale donnée risque de ne pouvoir s'appliquer dans certaines villes du point de vue juridique ou économique. L'approche du régime fiscal représentatif est moins satisfaisante si des différences existent entre les impôts autorisés au sein des diverses collectivités, où des villes profiteraient d'un éventail d'options fiscales plus grand que les municipalités de moindre envergure (voir Chernick, 1998, pour une analyse détaillée de la mesure de la capacité contributive). Supposons, par exemple, que plusieurs villes dans un pays donné sont autorisées à imposer un impôt sur le revenu et un impôt foncier, tandis que d'autres villes ne sont autorisées à imposer qu'un impôt foncier. La mesure du régime fiscal représentatif pour les deux types de villes serait :  $FC_{RTS} = (ifoncier^x Afoncière) + (irevenus^x Arevenus)$ , tandis que la capacité contributive restreinte d'une ville pouvant lever uniquement l'impôt foncier

serait :  $FC_{\text{restreinte}} = t_{\text{foncier}} \times A_{\text{foncière}}$ . Dans ce cas, toutefois, la CC RFR surestime la capacité contributive relative de la ville non autorisée à lever un impôt sur le revenu tandis que la CC restreinte en sous-estime la capacité contributive relative. La sous-estimation tient au fait que l'absence d'un impôt local sur le revenu signifie que l'assiette foncière pourrait supporter des taux d'imposition supérieurs à la moyenne sans retombées économiques négatives.

Deux autres approches consisteraient simplement à mettre la capacité contributive en équation avec le volume total de l'économie au sein d'une collectivité (total des ressources imposables), ou bien à calculer le maximum de recettes fiscales pouvant être levées. Le calcul du montant maximum de recettes fiscales intègre la relation comportementale entre la taille de l'assiette fiscale d'une ville et le taux d'imposition qui lui est appliqué. L'hypothèse sous-jacente est qu'il existe pour toute administration locale un montant maximum de recettes fiscales pouvant être levées. On suppose que les réactions des particuliers et des entreprises à une augmentation des taux d'imposition entraînent un amoindrissement des assiettes fiscales. Cette réponse peut se manifester sous la forme d'une baisse de la consommation et d'un relâchement de l'activité professionnelle, d'une diminution de l'épargne ou de l'investissement, ou de départs hors de la collectivité concernée. Une augmentation des taux d'imposition freine la hausse des recettes jusqu'à un certain point au-delà duquel toute autre augmentation finit dans la pratique par faire baisser les recettes. La capacité de prélèvement fiscal d'une administration urbaine est inversement proportionnelle à la sensibilité des assiettes fiscales correspondantes aux augmentations des taux d'imposition.

Comment le développement économique au sein d'une région métropolitaine s'articule-t-il avec la capacité contributive des administrations locales qui la composent? La réponse dépend du degré de décentralisation budgétaire et des impôts spécifiques levés par les diverses collectivités. La capacité de prélèvement fiscal d'une collectivité dépend d'autant plus du seul développement économique à l'intérieur de ses limites que le système est décentralisé. L'amélioration de la compétitivité économique procurée par un projet d'infrastructure de l'ensemble d'une zone métropolitaine profitera à toutes les collectivités qui la composent. Toutefois, les avantages budgétaires procurés par ce type de projets peuvent être ressentis différemment selon les collectivités. Une étude intéressante des villes américaines de Haughwout (1999) constate que les projets d'autoroutes financés par les États tendent à *faire baisser* la valeur des biens immobiliers dans les centres-ville et, dans une mesure légèrement moindre, les banlieues. Cette tendance traduit le fait que les dépenses d'autoroutes réduisent les atouts de localisation spécifiques des grandes zones métropolitaines, en incitant à la décentralisation, ce qui semble alors indiquer que les investissements en capital dans les autoroutes par les États risquent dans la réalité d'amoindrir la capacité de prélèvement fiscal des villes centrales.

Les dispositions régissant l'attribution des prérogatives fiscales et la répartition de l'assiette fiscale déterminent le mode de distribution des recettes fiscales procurées par la croissance économique (ou les pertes fiscales entraînées par le déclin économique) entre les diverses collectivités d'une zone métropolitaine. Si tous les impôts sont levés au niveau de l'administration locale, et si l'ensemble des recettes fiscales est procuré au niveau local, alors la croissance des recettes fiscales dépend uniquement de la hausse de l'assiette fiscale d'une collectivité. Ce type de régime fiscal, où chaque administration locale lève ses propres recettes fiscales et en destine la totalité à ses propres fins, incite fortement chaque collectivité à faire jouer à fond son assiette fiscale. Cette incitation peut avoir un effet

positif sur la compétitivité économique générale de la région métropolitaine, dans le cas où les collectivités s'efforcent de développer leur assiette fiscale par la prestation efficace de services publics de haute qualité. D'autre part, un régime fiscal fortement décentralisé à l'échelon métropolitain peut également inciter à des formes de concurrence fiscale moins profitables à l'ensemble de la collectivité. Chaque administration locale au sein des zones métropolitaines est fortement encouragée à offrir des allègements fiscaux spécifiques ou d'autres types d'incitations pour attirer de nouvelles entreprises commerciales. Une administration locale peut estimer que l'avantage fiscal procuré par l'implantation d'une nouvelle entreprise est susceptible de compenser les éventuels coûts budgétaires supplémentaires occasionnés par celle-ci. Par ailleurs, les décisions liées à l'emplacement des entreprises peuvent être inefficaces du point de vue du reste de la zone métropolitaine. Les coûts environnementaux, sociaux ou liés aux embouteillages, occasionnés par une décision particulière sur un emplacement peuvent être considérables. Toutefois, l'ensemble de la zone urbaine devra probablement les assumer même si les avantages fiscaux procurés par l'installation de la nouvelle entreprise profiteront seulement à l'administration locale dont elle relève.

Les administrations locales individuelles peuvent également tenter d'instaurer un environnement fiscal attractif en restreignant les activités occasionnant des coûts budgétaires nets élevés, telle la fourniture de programmes publics de logements ou de services sociaux. Ces administrations peuvent également, *via* le zonage ou d'autres réglementations liées à l'utilisation du sol, tenter d'exclure les résidents dont la consommation de services publics est susceptible d'être supérieure à la moyenne. Si l'amélioration de la situation budgétaire d'une collectivité entraîne des pertes pour les collectivités voisines, les avantages nets de la concurrence fiscale pour l'ensemble de la zone métropolitaine peuvent être nuls, voire négatifs. Conscients des éventuels problèmes posés par la pleine concurrence fiscale au niveau local, la plupart des pays membres de l'OCDE, fédéraux ou unitaires, adoptent de multiples approches pour essayer d'en atténuer les aspects les plus préjudiciables. L'une d'entre elles est le partage de l'assiette fiscale au niveau métropolitain. Le plan de partage de l'assiette fiscale dans la zone métropolitaine de Minneapolis-St Paul aux États-Unis, mis en œuvre au milieu des années 70, en est l'exemple le plus célèbre (Reschovsky, 1980; OCDE, 2004b). Les difficultés politiques à rassembler toutes les municipalités au sein d'une région autour d'un même programme de partage fiscal fait qu'il existe très peu d'exemples de cette approche aux États-Unis ou dans d'autres pays membres de l'OCDE.

Une approche plus courante est celle qui consiste pour une administration d'échelon supérieur (provinces ou États nationaux) à redistribuer les ressources budgétaires entre toutes les administrations locales au sein d'une province, ou d'une nation, *via* un régime de péréquation fiscale. En procédant à des transferts de péréquation de l'État vers les municipalités, la Suède offre un exemple de péréquation presque complète des capacités contributives des administrations locales (Chernick, 2004). Les programmes de péréquation combinent la péréquation fiscale au sein des zones métropolitaines avec la redistribution des ressources budgétaires en faveur des régions les plus pauvres (en général plus rurales) d'un pays.

La péréquation fiscale peut promouvoir l'équité horizontale entre les collectivités riches et pauvres, et réduire les incitations à une concurrence inutile. Toutefois, un programme ambitieux de péréquation fiscale, qui dans la pratique prive les collectivités à fortes capacités d'une partie de leurs ressources, équivaut à un impôt dans la mesure où il

retire certains avantages fiscaux procurés par le développement économique, réduisant ainsi la force des incitations à l'efficacité favorisées par la concurrence. Les mesures de subventions peuvent également à la longue aller à l'encontre des objectifs de la péréquation fiscale. La concurrence politique à laquelle les collectivités risquent de se livrer pour acquérir une part appréciable des subventions entre administrations peut en définitive restreindre les avantages de la péréquation dans certains pays eu égard aux coûts fiscaux. Le coût d'un ciblage inefficace de l'aide entre administrations se traduit par la nécessité de lever plus d'impôts au niveau central ou des provinces pour financer un montant donné de péréquation. Ce chevauchement d'impôts réduit l'efficacité de la capacité contributive des administrations locales et rend les citoyens moins disposés à financer les services publics.

Toutefois, la mise en place d'administrations supramunicipales peut être un autre moyen de répartir les ressources imposables entre collectivités d'une même zone métropolitaine. Ces administrations peuvent s'étendre à une région entière ou se limiter à la partie d'une zone métropolitaine. Ce type d'administration régionale, répondant généralement à une fin spécifique, comme le transport, l'approvisionnement en eau ou l'évacuation des déchets, est fréquent dans les pays de l'OCDE. Des impôts (ou fréquemment des redevances) sont perçus sur les résidents habitant dans les zones relevant de ces administrations régionales, ou ces districts spéciaux, comme on les appelle souvent. Toutefois, la création de ces entités risque également d'accroître le coût général de la fiscalité municipale, à l'instar de ce qui s'est produit en France (Leprince, n.d.). De grandes entités municipales peuvent se superposer à des municipalités plus petites, créant ainsi une structure administrative à deux ou plusieurs niveaux. Elles peuvent également résulter de la fusion entre collectivités. La fusion permet la pleine distribution de l'assiette fiscale. Il est toutefois difficile du point de vue politique de réaliser des fusions dans la mesure où elles risquent d'entraîner des pertes budgétaires importantes pour les zones les plus prospères de l'entité nouvellement fusionnée et où elles perturbent les liens durables entre citoyens et administrations locales. Les grandes entités fusionnées risquent également d'éprouver des difficultés à répondre aux différentes préférences des résidents en matière de services publics. Montréal, au Canada, constitue un des meilleurs exemples des difficultés liées aux fusions (OCDE, 2004a).

La situation d'une ville qui atteint ou approche sa capacité maximale de recettes fiscales au titre de l'un quelconque de ses principaux impôts semble indiquer que les taux d'imposition y sont trop élevés et que les impôts ainsi levés risquent de peser sur la compétitivité. Les taux d'imposition risquent d'être trop grands du fait de l'inefficacité des services fournis ou de défauts dans la structure politique de l'administration locale permettant à certains groupes de tirer des rentes économiques de cette situation. Les impôts risquent également d'être trop élevés en raison d'un déséquilibre structurel entre les besoins de dépenses et la capacité de prélèvement fiscal. Quelle(s) que soi(en)t la cause (ou les causes), les taux trop élevés traduisent une pression budgétaire, laquelle, en augmentant, fragilise la situation économique. Une règle générale d'imposition, remontant à Ramsey (1927), veut que les taux d'imposition soient inversement proportionnels aux élasticités des diverses assiettes fiscales. Dans la mesure où la valeur des biens immobiliers est en général moins élastique que les revenus ou la consommation, il est recommandé que les taux locaux de l'imposition foncière soient élevés en regard des autres taux d'imposition appliqués par les administrations locales. Comme mentionné ci-dessus, la dépendance des administrations locales aux impôts fonciers locaux varie

fortement entre les pays membres de l'OCDE. Si l'assiette foncière était uniformément moins élastique que la base d'imposition sur le revenu, les recettes fiscales levées au niveau local devraient être proportionnellement plus élevées dans les pays à forte imposition foncière. C'est toutefois l'inverse qui se produit dans la réalité, les pays dépendant de l'impôt sur le revenu tendant vers des secteurs publics au niveau local plus importants que les pays dépendant de l'impôt foncier.

Les grandes différences au niveau des structures fiscales locales entre les pays de l'OCDE semblent indiquer que les élasticité des différentes assiettes fiscales varient également entre les pays. Le degré de concurrence à la Tiebout au sein d'une zone métropolitaine influe sur l'élasticité de l'assiette fiscale. Le nombre par habitant de collectivités indépendantes au sein d'une zone métropolitaine correspond à une mesure approximative de la concurrence à la Tiebout. L'éventail des choix fiscaux qui s'offrent aux résidents et entreprises devrait être en principe d'autant plus large que le nombre de collectivités au sein d'une zone métropolitaine est grand. Cette plus large gamme de choix suppose une sensibilité plus grande de l'assiette fiscale de chaque collectivité aux variations des taux d'imposition pourvu qu'elles ne soient pas compensées par des différences de prestation des services publics. Là réside l'essence même du modèle concurrentiel des finances métropolitaines. Ce modèle a ceci de positif que les collectivités sont automatiquement confrontées à une pénalité fiscale si leurs taux d'imposition augmentent par rapport aux autres collectivités. Toutes choses égales par ailleurs, cette concurrence devrait conduire à de moindres variations des taux d'imposition ainsi qu'à une structure fiscale plus uniforme au sein des zones métropolitaines. Les zones métropolitaines embrassant un plus grand nombre de collectivités devraient en principe également présenter une homogénéité plus grande des préférences liées aux biens publics au sein des collectivités, en enregistrant toutefois des écarts plus accentués entre collectivités. De manière générale, les écarts plus grands en matière de préférences et capacités de prélèvement fiscal dans une zone métropolitaine très fragmentée iront de pair avec une plus grande variation des taux d'imposition.

La stabilité des recettes fiscales est également importante pour la budgétisation au niveau local. La stabilité relative des besoins de dépenses municipales d'une année à l'autre fait qu'un régime fiscal entraînant d'importantes fluctuations annuelles de recettes fiscales posera des problèmes budgétaires récurrents. L'application d'un éventail d'impôts dont les assiettes ne sont pas toutes parfaitement corrélées avec le cycle économique de la ville et de la région peut amortir l'amplitude des fluctuations cycliques des recettes fiscales. Par exemple, l'assiette foncière est moins sensible aux variations cycliques que la base d'imposition sur le revenu ou les gains. La base d'imposition du chiffre d'affaire ou de la consommation se situe quelque part entre les deux. Ainsi, la combinaison appropriée de ces impôts permettra à une ville de profiter des avantages fiscaux immédiats procurés par l'amélioration des performances économiques tout en amortissant les baisses budgétaires liées à la diminution cyclique des assiettes fiscales les plus volatiles.

La sensibilité des régimes fiscaux locaux à l'économie constitue une autre de leurs caractéristiques majeures. Une élasticité de l'assiette fiscale par rapport à la croissance de l'économie locale beaucoup plus faible sur le court terme que le long terme risque de provoquer des baisses ou des excédents provisoires de recettes fiscales pour une ville donnée. Si les besoins de dépenses augmentent constamment ou brusquement – comme dans le cas où il faut remplacer de grandes infrastructures – une faible réaction de court terme peut provoquer des phénomènes récurrents de pression budgétaire. Une faible

réaction de court terme de l'impôt foncier a été l'une des causes de la pression budgétaire à Montréal ainsi que dans d'autres villes canadiennes (OCDE, 2004a).

Le rôle essentiel joué par les villes centrales dans la situation économique de leurs régions ainsi que la forte corrélation entre la situation économique et la santé budgétaire rendent particulièrement important pour les villes centrales de se doter de structures fiscales allant dans le sens d'une bonne santé budgétaire. De récents travaux de recherche soulignent l'importance des économies d'agglomération pour améliorer la compétitivité économique de la région métropolitaine. Ces économies d'agglomération se concentrent dans les centres-ville. Les coûts de l'aide du secteur public à ces économies d'agglomération sont élevés. Toutefois, une politique fiscale ralentissant l'activité par une augmentation induite des charges à assumer par les entreprises concentrées dans les centres-ville entraînerait un coût économique très élevé pour les entreprises et la région. Ce coût prendrait la forme d'une baisse de la valeur des terrains non seulement dans la ville centrale mais également dans l'ensemble de la région (Haughwout, 2000). Toute la difficulté d'une politique fiscale dans une région métropolitaine consiste à générer suffisamment de fonds pour appuyer et améliorer la capacité de la ville d'instaurer un environnement propice à la bonne marche des affaires sans compromettre ses avantages compétitifs. Quels types de structures fiscales sont les plus à même de promouvoir la santé budgétaire et économique des villes centrales? La réponse dépend essentiellement du pouvoir de monopole détenu par les villes. On peut confronter deux points de vue.

Le premier point de vue, extrême, assimile foncièrement les villes à des entreprises parfaitement compétitives dans un espace géographique. Aussi leurs politiques budgétaires seront-elles strictement limitées. Les entreprises situées dans les villes doivent obtenir un retour sur investissement compétitif en vue de rester sur le marché. Ainsi, les municipalités qui auront pour politiques fiscales d'élever les coûts à la charge des entreprises à un niveau supérieur aux coûts pratiqués ailleurs encourageront l'exode des capitaux, la diminution de la valeur foncière et une baisse des salaires. Dans un environnement aussi concurrentiel, les impôts auxquels sont assujetties les entreprises doivent équivaloir aux prix demandés pour les services offerts, fixés à des taux correspondant à la valeur de production des services publics fournis (ou à la réduction de coûts que ces services permettent). Les villes doivent résister à la tentation de déplacer le fardeau fiscal vers les entreprises. Il conviendrait de limiter strictement les impôts auxquels sont directement soumises les entreprises et de ne pas assujettir les non-résidents à l'impôt sur les bénéficiaires, sinon à des taux très bas. Il conviendrait de percevoir des droits sur les activités liées au navettage comme le stationnement pour dédommager les villes des coûts directs que leur imposent les navetteurs et d'autres utilisateurs des services municipaux durant la journée. Si ces orientations s'avèrent insuffisantes, les subventions entre administrations allouées selon les besoins devraient combler la différence.

Le deuxième point de vue part du principe que les villes centrales détiennent un certain monopole dans la production de biens et services particuliers, ainsi qu'un monopole dans la demande d'une main-d'œuvre spécialisée. Le monopole sera d'autant plus important que la ville sera grande. Les grandes villes centrales se spécialisent toujours plus dans les services commerciaux haut de gamme comme le droit, la comptabilité, la finance et la médecine spécialisée, ainsi que dans l'offre de services culturels uniques (Hill et Lendel, 2005). Les travailleurs hautement qualifiés constituent la principale source de la forte valeur ajoutée pour ces entreprises spécialisées. Les centres-ville sont les principaux

lieux d'emplois de ces travailleurs. Ces deux sources de pouvoir de marché offrent aux principales agglomérations une marge de manœuvre plus grande qu'aux collectivités plus petites pour ce qui est d'exporter les impôts vers les non-résidents. Une offre inélastique de travailleurs qualifiés assurera à ces derniers de substantiels revenus grâce aux conditions de production avantageuses offertes par les centres-ville. Le cas échéant, les travailleurs et les navetteurs assumeront une grande part des impôts sur les bénéficiaires des non résidents, et les coûts salariaux à la charge des entreprises des centres-ville ne seront pas augmentés. Le pouvoir de monopole au niveau des produits et du marché du travail est susceptible de varier d'une ville à l'autre, ainsi qu'au fil du temps. Aussi serait-il approprié de fixer différents taux d'imposition du capital, des revenus et des bénéficiaires. Dans les villes dotées d'un pouvoir de monopole minimal et où l'offre de travailleurs est relativement élastique, l'impôt sur les bénéficiaires aura pour principal effet d'élever les coûts dans la ville centrale et de réduire le niveau de l'activité économique. Dans les villes dotées d'un pouvoir de marché supérieur et d'une offre plus inélastique de la main-d'œuvre qualifiée, les impôts sur les bénéficiaires seront assumés en premier lieu par les travailleurs eux-mêmes et auront peu d'effets négatifs sur le coût de l'activité économique dans la ville centrale.

Les villes peuvent exporter les charges fiscales en fixant des taux d'imposition sur les biens fonciers des entreprises supérieurs aux taux d'imposition sur les biens fonciers des ménages, ou en mettant à profit les impôts sur les bénéficiaires et les taxes indirectes spécifiques comme la taxe de séjour pour les hôtels. Les États dont les municipalités relèvent juridiquement doivent autoriser l'application de ces taxes. La poussée démographique dans les zones suburbaines généralement beaucoup plus rapide que dans les zones urbaines ou les centres-ville, du moins aux États-Unis, rend de moins en moins probable l'approbation de ces taxes par les législatures d'État.

Dans les pays dépendant fortement de l'impôt foncier, la mesure dans laquelle les villes imposent des taux d'imposition foncière sur les entreprises supérieurs aux taux d'imposition foncière sur les ménages est une question majeure pour la compétitivité des villes. Comme le signale Kitchen (2002), le montant de l'impôt dépassant les coûts des services consommés par le secteur non résidentiel peut être assimilé à un coût fixe, à acquitter indépendamment du profit des entreprises. La composante « coût fixe » peut être à l'origine de distorsions préjudiciables à la compétitivité des villes. Selon Kitchen, on peut diminuer ces distorsions via l'application de taux d'imposition modulables correspondant aux différences de coûts entre biens immobiliers ou types de biens immobiliers. Le principe des bienfaits de la fiscalité veut que les impôts payés équivalent approximativement aux profits perçus. L'observation de ce principe permettrait, semble-t-il, de déterminer clairement le mode d'imposition foncière des entreprises. Le problème de l'application de ce principe consiste à définir la répartition des avantages procurés par les services publics entre les utilisateurs commerciaux et les usagers résidentiels. Une part des dépenses publiques en zones urbaines est destinée à des biens purement publics, profitant à l'ensemble des populations qui vivent, travaillent ou se divertissent dans une ville. Il est alors approprié d'imputer une part des coûts de ces biens publics aux entreprises commerciales même en l'absence d'avantage fiscal direct identifiable. Savoir si les entreprises assument une part trop grande de la fiscalité relève en définitive de la pratique. Il est nécessaire de déterminer si une ville pourrait étendre son tissu économique et accroître la valeur de ses terrains ou les niveaux moyens de revenus en faisant porter une part de sa fiscalité des entreprises commerciales vers les résidents. Les études empiriques conduites à ce sujet dans un contexte international seront extrêmement précieuses.

## La mesure des besoins de dépenses

On peut définir les besoins de dépenses de toute administration publique comme le montant minimum d'argent qui doit être dépensé par habitant afin de fournir les services publics dont elle est responsable. Pour déterminer les besoins de dépenses de toute administration locale particulière dans un pays donné, il faut répondre à deux questions fondamentales. Premièrement, quels sont les services publics qui relèvent de cette administration ? Et deuxièmement, quels sont les coûts occasionnés par la fourniture de ces services publics ?

### **Différences des attributions en matière de services publics**

Les attributions des administrations locales en matière de services publics varient fortement d'un pays à l'autre, et dans certains pays, entre États ou provinces. Il n'existe pas de données disponibles permettant de brosser un tableau fidèle de l'ampleur de ces différences. Les données de la Banque mondiale sur la part que représentent les administrations infranationales dans les totaux respectifs des dépenses publiques et des recettes fiscales n'offrent qu'un indicateur très approximatif du poids relatif des secteurs publics locaux (et provinciaux) au sein de différents pays.

Les données relatives aux modes de dépenses offrent seulement un tableau parcellaire des attributions en matière de services. Joumard et Kongsrud (2003) signalent que les administrations centrales des pays de l'OCDE imposent de plus en plus de normes de services publics et de critères de qualité minimale sur les biens publics fournis par les administrations locales, par exemple les programmes scolaires dans les écoles. Ces mesures ont un impact direct sur les besoins de dépenses au niveau local. Dans de nombreux pays, l'attribution de compétences aux administrations locales dépend de la taille de chaque collectivité. De manière générale, les grandes administrations locales se voient confier plus de services publics, concentrés surtout dans les villes centrales des zones métropolitaines. Certains services relèvent des administrations locales dans tous les pays, ou presque, notamment les égouts, l'élimination des déchets, l'entretien et le nettoyage de la voirie, la protection contre l'incendie, les bibliothèques et les centres de loisirs. Les attributions concernant d'autres services, notamment ceux en général plus coûteux, comme l'enseignement primaire et secondaire, la sécurité publique, la santé publique, incombent à des échelons différents selon les pays membres de l'OCDE : administrations locales, provinces ou administration centrale (ou fédérale). Les administrations locales peuvent être responsables de la fourniture d'un service public spécifique cofinancé toutefois par différents échelons de l'administration.

### **Différences de coûts**

Même lorsque toutes les collectivités locales au sein d'une zone métropolitaine doivent assumer les mêmes responsabilités dans la fourniture des services, les besoins de dépenses de ces administrations locales sont susceptibles de varier dans la mesure où les montants minimums requis pour s'acquitter de leurs obligations peuvent différer considérablement. Les économistes désignent généralement ces différences de montants comme des différences de coûts. Il importe de souligner le fait que les coûts diffèrent des dépenses. Certes, les écarts de coûts entre administrations locales se traduisent toujours par des différences de dépenses, mais les différences de dépenses observées n'impliquent pas en soi des écarts de coûts. Les coûts représentent des différences de dépenses rendant uniquement compte de facteurs intervenant en dehors du contrôle de l'administration

locale. Les écarts de dépenses peuvent traduire des variations de coûts, ou bien des préférences locales en matière de services publics, ou bien encore un gaspillage ou une inefficacité. Au sein des zones métropolitaines, les coûts sont susceptibles de différer entre les administrations locales dans la mesure où la taille aussi bien que les caractéristiques des populations desservies varieront. Dans certaines zones, les caractéristiques physiques de chaque collectivité, topologiques par exemple, peuvent influencer sur les coûts. Le présent chapitre s'attache ici à étudier comment la taille de la population et les transformations de sa composition influent sur les coûts.

La taille de la population peut jouer un rôle important lorsque la fourniture d'un service permet des économies d'échelle, quoique ces économies ne se concrétisent pas toujours. Elles sont particulièrement importantes dans le cadre des attributions d'administration et de gouvernance centrales ainsi que dans les services nécessitant de gros apports de capital. Aussi le coût par habitant du fonctionnement d'un conseil municipal ou d'une mairie devrait-il être inversement proportionnel à la taille de la collectivité concernée. De même, les économies d'échelle sont importantes dans le cas des services d'utilité publique, tels les réseaux d'assainissement et de distribution d'eau, et des transports publics, dont les coûts d'infrastructure sont élevés en regard des coûts d'exploitation. Certains chercheurs font valoir que les dépenses municipales par habitant sont plus élevées dans de nombreuses villes centrales dans la mesure où les villes sont tout simplement trop grandes pour fournir des services efficaces. Certains éléments semblent indiquer l'existence de déséconomies d'échelle mais ils ne sauraient en aucune manière constituer une preuve concluante. Les niveaux relativement élevés de dépenses par habitant observés dans nombre de grandes villes peuvent très bien être liés à d'autres facteurs inhérents à ces villes ainsi qu'à des coûts de fourniture de services supérieurs à la moyenne. Les fortes concentrations de ménages à faibles revenus ou d'immigrants, notamment, en sont un exemple. Des économies d'échelle résultent de nombreux services publics fréquemment fournis par les administrations locales, par exemple, la police et la protection contre les incendies. Une riche documentation existe, du moins aux États-Unis, sur cette question dans le cadre de l'enseignement primaire et secondaire. De récents travaux fondés sur l'estimation de fonctions de coût de l'enseignement constatent systématiquement des éléments très probants permettant de conclure à de fortes économies d'échelle dans les districts scolaires comptant moins de 3 000 élèves environ (Andrews, Duncombe et Yinger, 2002). En outre, tout indique que la fourniture de l'enseignement public par de grandes administrations locales entraîne des déséconomies d'échelle.

La densité démographique, a-t-il été également démontré, influe sur le coût de la fourniture des services publics. Cette relation est complexe. D'une part, la densité tend à accroître les coûts de protection contre l'incendie et de la sécurité dans la mesure où de fortes densités vont de pair avec des bâtiments mal construits et des habitations surpeuplées et/ou des immeubles de grande taille. D'autre part, certains éléments indiquent que les densités démographiques supérieures sont à même de réduire les coûts de prestation de certains services publics comme le ramassage des ordures.

Comme le signale Helen Ladd (1994), la théorie économique ne permet pas de prédire de manière définitive que les hausses démographiques sont corrélées avec une augmentation des coûts du secteur public. Une hausse rapide peut accroître les coûts dans la mesure où il est alors nécessaire de développer rapidement les capacités en vue de fournir des services aux nouveaux résidents. La croissance démographique peut

également aller de pair avec une hausse des coûts si la croissance de la population entraîne une hausse de la valeur foncière et accroît d'autres coûts de facteurs. D'autre part, la croissance démographique peut permettre aux administrations locales de mettre à profit des économies d'échelle. De même, une population décroissante peut mettre en évidence une augmentation des coûts non directement liée à la baisse démographique. Cette baisse peut en effet très bien traduire un contexte défavorable dans une collectivité donnée, tels des taux élevés de chômage ou de criminalité, ou bien un parc immobilier vétuste et délabré, autant de facteurs qui aboutissent à des coûts de services municipaux élevés.

La composition démographique de la population peut également avoir une grande incidence. On peut aisément dégager de simples corrélations entre les caractéristiques démographiques d'une population et les coûts. Par exemple, si les administrations locales sont responsables de la fourniture de l'enseignement primaire et secondaire, les collectivités présentant des taux relativement élevés de populations jeunes devront assumer des coûts d'éducation plus élevés. De la même manière, une population âgée importante entraînera des coûts de soins de santé plus grands. Il est toutefois très difficile de repérer les relations exactes dans ce cas dans la mesure où la composition démographique d'une population locale exerce aussi probablement une grande influence sur la gamme de services préférés des résidents locaux. Il n'est pas aisé, loin s'en faut, de distinguer les facteurs de coût de l'offre et de la demande. On s'est efforcé de démêler les incidences démographiques sur les coûts et les préférences surtout aux États-Unis et en Australie où cette différence conceptuelle apparaît comme essentielle. En Europe, la distinction entre coûts et préférences est moins admise dans la mesure où les dépenses réellement engagées par les administrations locales dans les services publics y apparaissent davantage comme la traduction de différences de besoins.

De fortes concentrations de ménages à faibles revenus existent dans les zones urbaines d'un grand nombre de zones métropolitaines des pays membres de l'OCDE. Dans certaines métropoles, ces populations pauvres habitent surtout dans les centres-ville. Dans d'autres, elles se concentrent dans les collectivités suburbaines, souvent dans les vieilles proches banlieues entourant les centres-ville. Dans plusieurs pays, en Norvège par exemple, les administrations locales ont la responsabilité de fournir un soutien direct des revenus aux habitants pauvres. Les fonds alimentant ces programmes de transferts proviennent généralement de l'administration centrale, mais des hausses non prévues du nombre de personnes admises à en bénéficier ou les coûts administratifs correspondants peuvent exposer les administrations municipales à des pressions budgétaires. Même dans les pays où elles n'ont pas ce type d'attributions, les administrations municipales sont souvent responsables, explicitement ou implicitement, de la fourniture de services publics consommés surtout par les populations pauvres. Ainsi que c'est le cas peut-être davantage aux États-Unis que dans la plupart des autres pays de l'OCDE, les administrations municipales sont souvent des *prestataires de services de dernier recours*. Très peu d'études empiriques ont été effectuées sur les dépenses directes engagées par les administrations municipales en réponse à la pauvreté. Toutefois, une étude de Summers et Jakubowski (1996), à l'issue d'un examen détaillé du budget de la municipalité de Philadelphie, conclut que la ville a consacré, en 1995, 7.6 % de ses ressources propres à des services directement liés à la pauvreté. Dans une autre étude, Pack (1995) signale que les grandes villes dépensent plus d'argent par tête d'habitant dans les services directement liés à la pauvreté que les villes plus petites.

La flambée des prix du logement figure parmi les conséquences de la croissance et de la prospérité économique dans les zones urbaines. À l'origine de graves problèmes d'accessibilité au logement pour les ménages à revenus faibles et modestes, cette situation pose des problèmes sociaux, économiques et budgétaires. La hausse des loyers force fréquemment les ménages à faibles revenus à déménager souvent vers des emplacements éloignés de leur lieu de travail. Cette situation aboutit à l'isolement social et aux maux qui en résultent (Green et Malpezzi, 2003) et, dans certains cas extrêmes, à la situation des sans-abris. Ainsi, paradoxalement, le succès économique fait que les administrations municipales sont davantage sollicitées pour subventionner les coûts fonciers et du logement en faveur des résidents à faibles revenus.

Les réorientations opérées aux échelons supérieurs de l'administration ont fréquemment des incidences budgétaires sur les administrations locales. Ce sont souvent l'administration fédérale et les administrations d'État qui leur attribuent des compétences étendues en matière de services publics. Ces attributions sont susceptibles d'imposer aux villes des coûts plus importants qu'aux banlieues. Par exemple, la déshospitalisation généralisée des malades mentaux mise en œuvre ces deux dernières décennies dans un certain nombre de pays a souvent obligé les villes à prendre en charge ceux d'entre eux qui finissent dans la rue, sont des nuisances publiques, commettent des crimes ou nécessitent des soins médicaux. Des preuves suffisantes indiquent que les concentrations de population à faibles revenus accroissent les coûts de prestation de divers services publics non directement liés à la pauvreté. Par exemple, la recherche conduite dans un certain nombre de pays semble indiquer que les coûts à assumer pour atteindre un certain degré de sécurité du public ou faire accomplir des progrès scolaires aux enfants sont généralement supérieurs là où se concentrent des ménages à faibles revenus. Non seulement l'incidence de la criminalité est supérieure dans les quartiers pauvres, mais les caractéristiques communautaires liées à la pauvreté et l'isolement social, comme les fortes densités et les piètres conditions de logement, accroissent le niveau de ressources nécessaires pour assurer la sécurité du public. Les études semblent également indiquer que des classes à faibles effectifs, des enseignants spécialement formés et des classes de soutien sont nécessaires pour compenser les difficultés sociales et économiques auxquelles sont exposés la plupart des enfants des familles pauvres (Duncombe et Yinger, 2000; Reschovsky et Imazeki, 2003).

En outre, les villes doivent assumer des coûts plus importants que leurs banlieues dans la mesure où leurs infrastructures sont plus anciennes et nécessitent par conséquent des coûts de maintenance et de réparation généralement plus élevés. Il peut toutefois être considérablement meilleur marché de maintenir ou même de développer les infrastructures existantes dans les villes plus denses et plus anciennes que de bâtir de nouvelles infrastructures dans les banlieues. En outre, le calcul des coûts par habitant tend à être supérieur dans les villes centrales que dans les banlieues car les villes doivent fournir des services pour un nombre important de non-résidents, banlieusards navetteurs travaillant dans le centre-ville ou touristes. En particulier, l'offre de services aux non-résidents contribue aux coûts de la sécurité et de la santé publiques, de l'assainissement et des services culturels et de loisirs. Enfin, le coût des intrants peut très bien être supérieur dans les zones urbaines, et parfois dans les villes centrales que dans les banlieues. La main-d'œuvre est à l'évidence l'intrant le plus important de la production de la majorité des services publics, et les coûts d'embauche des employés tendront à être plus élevés dans les zones urbaines que dans les zones non métropolitaines. Il importe de signaler que

les salaires du secteur public sont négociés au niveau national dans certains pays, par exemple, l'Allemagne, l'Italie, la Norvège et le Portugal. Ainsi, les niveaux des salaires peuvent être identiques dans les zones urbaines et non urbaines, mais il sera sans doute plus difficile de recruter des agents publics dans les zones où le coût de la vie est plus élevé. Cette situation semble indiquer que la qualité des agents publics, par exemple les enseignants, risque d'être inférieure dans les zones où le coût de la vie est élevé. Cette conclusion risque de ne pas toujours être valable dans la mesure où les avantages liés aux zones urbaines suffisent pour attirer des agents publics de grande qualité disposés à accepter un salaire réel inférieur pour vivre dans des zones urbaines privilégiées.

### L'incidence des variations spatiales sur la santé budgétaire

La mesure du déficit entre la capacité de prélèvement fiscal d'une administration locale et les besoins de la zone dont elle est responsable constitue un bon indicateur de sa situation budgétaire *par rapport* à celle des autres administrations locales. L'ensemble des municipalités au sein d'une zone métropolitaine, d'une région, d'une province ou de tout un pays pourrait constituer le groupe approprié de références des collectivités. Les écarts entre besoins et capacités varient entre les pays et au sein de chaque pays. La présente étude cherche à examiner les variations des écarts entre besoins et capacités au sein des zones métropolitaines. L'existence d'écarts importants au sein des zones métropolitaines a pour conséquence directe que les résidents des différentes municipalités d'une même zone métropolitaine bénéficieront de différents niveaux de services publics même s'ils doivent assumer des charges fiscales identiques. Ces différences, tenant par définition à des facteurs sur lesquels les administrations locales ont peu de prise, s'appellent souvent *disparités budgétaires*.

Les différences enregistrées dans la situation budgétaire des administrations locales au sein des zones métropolitaines incitent les ménages ainsi que les entreprises à déménager vers des zones jouissant d'une meilleure situation budgétaire au sein de la zone métropolitaine. L'exode des entreprises et des ménages à revenus moyens et élevés hors des communautés en mauvaise santé économique crée des *externalités budgétaires*. Nous entendons par là que le départ d'un résident aux revenus élevés ou d'une entreprise commerciale hors d'une collectivité pâtissant d'une faible capacité contributive ou d'une forte concentration de ménages à faibles revenus ou à coûts élevés aura des incidences budgétaires sur cette collectivité. Premièrement, l'assiette fiscale ou bien la capacité contributive de cette communauté sera amoindrie, réduisant encore plus sa capacité de financer les services publics. Deuxièmement, le départ des catégories à revenus moyens ou élevés augmente la concentration des ménages à faibles revenus et peut ainsi accroître dans la pratique le coût moyen de l'offre de services fournis aux autres résidents.

Ces facteurs budgétaires et économiques laissent entrevoir, semble-t-il, la détérioration en chaîne des zones urbaines, spécialement des villes centrales. Oates, Howry, et Baumol (1971) ont été les premiers à signaler (et à modéliser) cette détérioration en chaîne. De fait, un aperçu au niveau mondial montre que tout un ensemble de problèmes urbains est le mieux à même de caractériser certaines zones urbaines – détérioration physique, infrastructures obsolètes, taux élevé de criminalité, sans-abri, diminution constante de la population et du tissu économique. Dans le même temps, d'autres zones urbaines se développent et prospèrent et se distinguent par leurs rues propres, leurs faibles taux de criminalité, leurs logements appropriés et leurs centres-ville attrayants. Un certain nombre d'études de cas de zones métropolitaines individuelles ont

été effectuées, mais aucune recherche systématique, ou presque, n'a tenté de repérer l'ensemble des facteurs les mieux à même de déterminer les réussites budgétaires et économiques des zones urbaines.

Les disparités budgétaires peuvent être à l'origine d'un mode de sélection inefficace des emplacements au sein d'une zone urbaine. Plusieurs raisons peuvent expliquer ces inefficacités. Par exemple, s'il peut être parfaitement justifié du point de vue des entreprises commerciales de quitter le centre d'une zone métropolitaine, ces décisions individuelles peuvent dans la réalité réduire l'efficacité d'une zone métropolitaine en détériorant son environnement ou en favorisant les embouteillages. Mais surtout, la déconcentration des entreprises peut dans la pratique *réduire* la productivité économique globale des zones métropolitaines. Comme le signale Andrew Haughwout (2000), la densité ainsi que la diversité de l'emploi au sein des centres-ville contribuent à la productivité et à la croissance économiques des zones métropolitaines. Les décisions individuelles et les mesures des pouvoirs publics contribuant à réduire la densité limitent les *économies d'agglomérations* qui participent à la productivité des zones métropolitaines. En résumé, les données semblent indiquer que les zones métropolitaines prospères qui profitent pleinement des possibilités économiques de leurs agglomérations dépendent du dynamisme de villes centrales dotés d'institutions budgétaires efficaces et en bonne santé budgétaire. Le manque de dynamisme des villes dû à la faiblesse de leurs institutions budgétaires ainsi que leur incapacité de fournir à leurs résidents et entreprises des services publics de haute qualité à des taux raisonnables d'imposition semblent avoir un impact négatif direct sur la prospérité économique de l'ensemble de la région.

### **Les incidences des attributions en matière d'impôts et de dépenses sur la situation budgétaire des villes**

Tantôt minimales tantôt considérables, les attributions des administrations locales en matière de dépenses varient fortement parmi les pays membres de l'OCDE. Le Canada se trouve à une extrémité du spectre; la Suède à l'extrémité opposée. Il faut toutefois être prudent lorsque l'on compare les États unitaires avec les États fédéraux. La plupart des États unitaires étant dotés dans la pratique de seulement deux échelons d'administration effectifs, un niveau national et un niveau local, il est plus approprié de comparer la part des administrations locales des États unitaires avec la part combinée des administrations locales et provinciales des États fédéraux. Les dépenses effectuées par les municipalités, en proportion du total des dépenses des administrations, oscillent entre une part relativement faible au Canada et une part relativement élevée en Suède. L'attribution de compétences en matière de dépenses peut correspondre à trois échelles : minimale, moyenne et maximale. Une attribution minimale de compétences aux administrations locales ne porte que sur un ensemble de services essentiels, principalement d'intérêt local. Ces services sont notamment la police locale, la protection contre l'incendie, les espaces verts, les services d'urgence, l'alimentation en eau, la réglementation en matière immobilière, les conditions environnementales au niveau local, l'élimination des ordures, en plus des services limités à l'intention des citoyens les plus nécessaires – dispensaires, services de protection de l'enfance, services pour les sans-abri. L'attribution moyenne de compétences porterait notamment sur les services essentiels ainsi que sur les services procurant des avantages externes limités, tel l'enseignement élémentaire et secondaire, et le traitement des maladies transmissibles. L'attribution maximale de compétences y ajouterait de substantielles dépenses de redistribution, comme les transferts de revenus, les soins de santé et le logement.

L'attribution de compétences revêt trois aspects : 1) la fourniture de services; 2) le financement; 3) la transparence, la surveillance et le contrôle des mesures. La fourniture au niveau local d'un service dont le financement et la responsabilité sont toutefois confiés en premier lieu à des échelons supérieurs peut aboutir à un gaspillage des dépenses ainsi qu'à la nécessité de mettre en œuvre des plans de sauvetage des caisses des administrations locales. Le gaspillage des dépenses met à mal la situation budgétaire des municipalités. La surveillance et la transparence assurées par les administrations centrales, sans qu'aucun financement approprié ne soit prévu à cet échelon, peut se traduire par le non financement de certaines de leurs attributions. Cette absence de financement peut être particulièrement préjudiciable aux grandes villes qui risquent alors de faire face à des coûts supérieurs pour atteindre les niveaux de services obligatoires. On est alors poussé à faire appel aux dotations catégorielles pour financer les niveaux de services obligatoires. Par exemple, en Suède, l'administration centrale prévoit de très nombreuses réglementations et mesures de surveillance du système scolaire local mais dispose de peu de financements spécifiques (Boadway et Mörk, 2004). Le Canada a réattribué les dépenses d'éducation aux administrations provinciales dans la plupart des provinces en réponse aux gaspillages de dépenses dont on faisait état au niveau municipal.

À l'instar du financement des administrations locales en général, les diverses dispositions régissant les attributions de compétences comportent des avantages et des inconvénients. L'attribution maximale de compétences aux administrations locales responsables de la fourniture et du financement des services aggrave le problème des disparités budgétaires. Le choix des emplacements risquera d'être d'autant plus inefficace que les disparités budgétaires seront grandes entraînant ainsi une baisse de la productivité de la zone métropolitaine. Par exemple, la tendance des travailleurs à parcourir des distances plus longues de manière à résider dans des collectivités avantageuses du point de vue fiscal accroît les coûts de transport ainsi que les problèmes d'embouteillages. Les mesures de subventions peuvent aider à corriger les problèmes posés par une attribution de compétences importantes aux administrations locales tout en procurant la majeure partie des avantages de la décentralisation. Toutefois, les subventions risquent d'entraîner, selon leurs caractéristiques et leur ampleur, des coûts d'efficacité pesant sur la compétitivité économique des régions métropolitaines. Elles peuvent donner lieu à des dépenses excessives – via le mécanisme du « papier tue-mouches » – ou à des dépenses moins rentables de la part des municipalités.

## Coordination et coopération métropolitaines

La fragmentation politique des zones métropolitaines peut conduire à la prestation de services qui laissent à désirer. Les frontières politiques risquent de ne pas correspondre aux zones économiques fonctionnelles, mesurées par la taille des marchés du travail et les distances du navetage. L'absence de coordination des mesures prises par des collectivités locales indépendantes peut être à l'origine de tensions pesant sur le potentiel de croissance d'une région. Par exemple, même si les collectivités individuelles risquent de se disputer les nouveaux potentiels de croissance, une perspective régionale risque d'être nécessaire pour choisir de manière efficace les sites des nouvelles habitations résidentielles et activités commerciales/industrielles. Cette perspective régionale tiendrait compte de l'incidence des nouveaux développements sur les systèmes de transport, les normes à satisfaire concernant l'eau et l'assainissement, ainsi que l'environnement.

La coordination peut permettre d'exploiter les économies d'échelle dans la fourniture de services. Elle peut également aider à réduire les coûts externes d'une collectivité à l'autre susceptibles de peser sur l'efficacité de la fourniture des services publics. La création d'organismes supramunicipaux dont relève toute la zone géographique desservie par les services en question coordonnerait au mieux les services bénéficiant à toute la zone métropolitaine et procurant d'importantes économies d'échelle. Il pourrait s'agir, par exemple, d'autorités chargées des transports métropolitains, du traitement de l'eau, du ramassage des ordures et du traitement des déchets solides. Dans le cas de services liés aux transports ainsi qu'à l'eau et aux égouts, les avantages procurés par les économies d'échelle et la planification régionale, évidents pour la plupart des citoyens et décideurs, a abouti à la création d'autorités régionales administrant ces services dans les principales régions de tous les pays de l'OCDE. D'autres services, comme les bibliothèques, sont dotés d'une forme mixte de zone de desserte. Il est possible de réaliser des économies d'échelle importantes dans la fourniture de services spécialisés en mettant en place une ou deux grande(s) bibliothèque(s) dans le centre-ville et en centralisant les acquisitions. Il peut être toutefois optimal de disposer d'un ensemble de bibliothèques secondaires, chacune répondant aux besoins de son quartier. La question de savoir si les bibliothèques secondaires doivent être indépendantes ou bien faire partie d'un dispositif régional plus étendu dépend de la fonction de coûts des bibliothèques.

La coopération métropolitaine est très fréquente pour les services pouvant mettre à profit des économies d'échelle, mais elle s'est avérée beaucoup plus difficile à réaliser dans le domaine des services publics ayant un effet redistributif distinct. Il est par essence difficile de mettre en place une coordination lorsqu'elle suppose de renoncer à des ressources ou à un degré d'autonomie municipale. Les zones « donatrices » opposeront naturellement une forte résistance s'il apparaît que les ressources sont transférées vers des collectivités ou citoyens plus pauvres de la zone métropolitaine. Ces transferts découlent du principe que des disparités budgétaires importantes sont inévitables et inefficaces. Tous les résidents de la zone métropolitaine risquent de devoir payer le prix d'une capacité trop faible de prélèvement fiscal de certaines collectivités au regard des coûts de fourniture de services. Cet effet atteint toute son ampleur lorsque les problèmes budgétaires se concentrent dans les villes centrales. L'obligation pour un petit nombre de collectivités d'assumer l'essentiel des coûts occasionnés par la concentration de la pauvreté les expose à des détériorations et pressions budgétaires.



## Bibliographie

- Aaker, D. (1996), *Building Strong Brands*, The Free Press, New York.
- Alesina, A. et A. Drazen (1991), « Why are Stabilizations Delayed? », *American Economic Review*, vol. 81, n° 5 (décembre).
- Allison, J. (2005), « Exodus or Renaissance? Metropolitan Migration in the Late 1990s », *Town Planning Review*, vol. 76, n° 2, pp. 167-189.
- Andrews, M., W. Duncombe et J. Yinger (2002), « Revisiting Economies of Size in Education: Are We Any Closer to a Consensus? », *Economics of Education Review*, vol. 21, pp. 245-262.
- Angel, D. P. (1991), « High-Technology Agglomeration and the Labour Market: The Case of Silicon Valley », *Environment and Planning, A*, vol. 23, pp. 1501-1516.
- Aniello, V. (2002), « Mezzogiorno Revisitato: I Distretti Competitivi in Campania », Edizioni Scientifiche Italiane, Naples.
- ARS (Alliance for Regional Stewardship) (2003), « Inclusive Stewardship: Emerging Collaborations between Neighbourhoods and Regions », Alliance for Regional Stewardship, Denver, Colorado.
- ARS (2004), « Regional Business Civic Organisations: Creating New Agendas for Metropolitan Competitiveness », Alliance for Regional Stewardship, Denver, Colorado.
- Bachtler, J. (2004), « Innovation-led Regional Development: Policy Trends and Issues », document présenté à la conférence de l'OCDE « Innovation and Regional Development: Transition Towards a Knowledge-based Economy », 25-26 novembre 2004, Florence, Italie (non publié).
- Bagnasco, A. (1977), « Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano », Il Mulino, Bologne.
- Banque mondiale (2005), « Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004 », Report, Daniel Kaufmann, Aart Kraay et Massimo Mastruzzi, Washington, p. 61.
- Barnes, W. et L.C. Ledebur (1998), « The New Regional Economies: The US Common Market and the Global Economy », Sage Publications, Thousand Oaks, Californie.
- Baumann, A. (2002), « Convergence versus Path-Dependency: Vocational Training in the Media Production Industries in Germany and the UK », Thèse de doctorat, Institut universitaire européen, Florence.
- Beaumont, J-R et al. (2003), « Urban Policy In The Netherlands », pp. 119-137, in P. De ecker, J. Vranken, J. Beaumont et I. Van Nieuwenhuize (éds.), *On The Origin Of Urban Development Programmes*, Garant, Antwerp/Apeldoorn, p. 195.
- Beaumont, J-R et I. Van Nieuwenhuize (éds.) (2003), « On the Origin of Urban Development Programmes », Garant, Anvers/Apeldoorn, p. 195.
- Beauregard, R. A. (2004) « The Resilience of US Cities: Decline and Resurgence in the 20th Century », document présenté lors du Leverhulme International Symposium sur « The Resurgent City », London School of Economics, disponible sur : [www.lse.ac.uk/collections/resurgentCity/Papers/Openingplenary/robertabeauregard.pdf](http://www.lse.ac.uk/collections/resurgentCity/Papers/Openingplenary/robertabeauregard.pdf).
- Becattini, G. (1987), « Mercato e forze locali: il distretto industriale », Il Mulino, Bologne.
- Bell, D. (1973), « The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting », Basic Books, New York.
- Bennett, R. et S. Savani (2003), « The Rebranding of City Places: An International Comparative Investigation », *International Public Management Review*, 4(2), pp. 70-87.

- Berg, L. (van den), P.M.J. Pol, W. van Winden et P. Woets (2004), « European Cities in the Knowledge Economy: The Cases of Amsterdam, Dortmund, Eindhoven, Helsinki, Manchester, Munich, Münster, Rotterdam and Zaragoza », Euricur, Rotterdam.
- Berry, B.J.L. (1964), « Cities as Systems within Systems of Cities », *Papers of the Regional Science Association*, n° 13, pp. 147-163.
- Birdsall, N. et J.L. Londoño (1997), « Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty Reduction », *American Economic Review*, vol. 87, n° 2 (AEA Papers and Proceedings), pp. 32-37.
- Blackwell, A.G. et R. Fox (2004), « Regional Equity and Smart Growth: Opportunities for Advancing Social and Economic Justice in America », Funders' Network for Smart Growth and Liveable Communities, Translation Paper 1, Edition 2, Coral Gables, Floride.
- Boadway, R. et E. Mörk (2004), « Division of Powers », in Per Molander (éd.), *Fiscal Federalism in Unitary States*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Pays-Bas.
- Boddy, M. (éd.) (2003), « Urban Transformation and Urban Governance: Shaping the Competitive City of the Future », Policy Press, Bristol.
- Boddy, M., C. Lambert, S. French et I. Smith (1999), « Bristol Business Survey », Working Paper 6, ESRC Cities Programme, University of Bristol.
- Boston Consulting Group (1998), « The Business Case for Pursuing Retail Opportunities in the Inner City », disponible sur [www.icic.org](http://www.icic.org).
- Boyer, R. (1986), « La théorie de la régulation : une analyse critique », Algalma, Paris.
- Brunello, G. et F. Gambarotto (2004), « Agglomeration Effects on Employer-Provided Training: Evidence from the UK », *IZA Working Paper 1055*, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.
- Brunello, G. et M. De Paolo (2004), « Training and the Density of Economic Activity: Evidence from Italy », *IZA Working Paper 1173*, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.
- Buck, N. et I.R. Gordon (2005), « Cities, Competitiveness, Cohesion et Governance – A Sketch of “The New Conventional Wisdom” », chapitre 1, dans N. Buck, I. Gordon, A. Harding et I. Turok (éds.), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Buck, N., I.R. Gordon, P.G. Hall, M. Harloe et M. Kleinman (2002), « Working Capital: Life and Labour in Contemporary London », Routledge, Londres.
- Burgess, J. (1981), « The Misunderstood City », *Landscapes*, vol. 25.
- Burroni, L. et C. Trigilia (2001), « Italy: Economic Development through Local Economies », dans Crouch et al. (2001), voir, pp. 46-78.
- Cafaggi, F. (éd.) (2004), « Reti di imprese tra regolazione e norme sociali », Il Mulino, Bologne.
- Camagni, R. (2002), « On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? », *Urban Studies*, n° 39, pp. 2395-2411.
- Carlton, D.W. (1979), « Vertical Integration in Competitive Markets under Uncertainty », *Journal of Industrial Economics*, 27, pp. 189-209.
- Castells, M. (1996), *The Rise of the Network Society*, Blackwell, Cambridge, Massachusetts.
- Castells, M. (2001), « The Information City, the New Economy, and the Network Society », dans A. Kasvio, V. Laitalainen, H. Salonen et P. Mero (éds.), *People, Cities and the New Information Economy*, compte rendu d'une conférence internationale à Helsinki, 14-15 décembre 2000, pp. 22-37.
- CCE (2004), « Innovation in Europe: Results for the EU, Iceland and Norway », CCE, Luxembourg, [www.cordis.lu/innovation-smes/src/cis.htm](http://www.cordis.lu/innovation-smes/src/cis.htm).
- CEOs for Cities (2002), « Leveraging Colleges and Universities for Urban Economic Revitalisation: An Action Agenda », [www.ceosforcities.org/research/2002/leveraging\\_colleges/](http://www.ceosforcities.org/research/2002/leveraging_colleges/).
- De Certeau, M. (1980), « L'invention du quotidien », *Arts De Faire*, 10/18, Uge, Paris.
- Chalkley, B. et S. Essex (1999), « Urban Development through Hosting International Events: A History of the Olympic Games », *Planning Perspectives*, vol. 14, pp. 369-394.
- Chamberlin, E. (1933), « The Theory of Monopolistic Competition », Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

- Chatterton, P. et R. Unsworth (2004), « Making Space for Culture(s) in Boomtown: Some Alternative Futures for Development, Ownership and Participation in Leeds City Centre », *Local Economy*, vol. 19, n° 4.
- Chernick, H. (1998), « Fiscal Capacity in New York: the City Versus the Region », *National Tax Journal*, 51 (septembre), pp. 531-540.
- Chernick, H. (2004), « Fiscal Equalisation between Swedish Municipalities », in Per Molander (éd.), *Fiscal Federalism in Unitary States*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Pays-Bas.
- Cheshire, P. (1979), « Inner Areas as Spatial Labour Markets: A Critique of the Inner Area Studies », *Urban Studies*, 16, pp. 29-43.
- Cheshire, P. et I. Gordon (1998), « Territorial Competition: Some Lessons for Policy », *Annals of Regional Science*, n° 32, pp. 321-346.
- Christerson, B. et C. Lever-Tracy (1997), « The Third China? Emerging Industrial Districts in Rural China », *International Journal of Urban and Regional Research*, n° 21, pp. 569-588.
- Commission européenne (1999), « Cadre d'action pour un développement urbain durable dans l'Union européenne, Bruxelles », p. 41.
- Commission européenne (2001), « Deuxième rapport sur la cohésion économique et sociale », Bruxelles.
- Commission mondiale sur l'environnement et le développement (1987), « Notre avenir à tous », Rapport Brundtland, Oxford University Press.
- Cooke, P., C. Davies et R. Wilson (2002), « Innovation Advantages of Cities: From Knowledge to Equity in Five Basic Steps », *European Planning Studies*, 10, pp. 2232-2250.
- Coombs, R. et S. Metcalfe (2000), « Universities, the Science Base and the Innovation Performance of the UK », Document d'information n° 5, novembre, University of Manchester and UMIST, Manchester.
- Core Cities Working Group (2004), « Innovation Group Final Report », juillet, [www.corecities.com](http://www.corecities.com).
- Crouch, C. (1999), « Social Change in Western Europe », Oxford University Press, Oxford.
- Crouch, C. et H. Farrell (2001), « Great Britain: Falling through the Holes in the Network Concept », in Crouch et al., q.v., pp. 154-211.
- Crouch, C., P. Le Galès, C. Trigilia et H. Voelzkow (2001), « Local Production Systems in Europe: Rise or Demise? », Oxford University Press, Oxford.
- Crouch, C., P. Le Galès, C. Trigilia et H. Voelzkow (2004), « Changing Governance of Local Economies: Responses of European Local Production Systems », Oxford University Press, Oxford.
- Crouch, C. et C. Trigilia (2001), « Conclusions: Still Local Economies in Global Capitalism », dans Crouch et al., q.v.
- Cumbers, A., D. Mackinnon et K. Chapman (2003), « Innovation, Collaboration and Learning in Industrial Clusters: A Study of SMEs in the Aberdeen Oil Complex », *Environment and Planning A*, n° 35, pp. 1689-1706.
- Dei Ottati, G. (2004), « Global Competition and Entrepreneurial Behaviour in Industrial Districts: Trust Relations in an Italian Industrial District », dans H.-H. Hoehmann et F. Welter (éds.), *Trust and Entrepreneurship: A West-East Perspective*, Elgar, Cheltenham.
- Di Gregorio, D. et S. Shane (2003), « Why So Some Universities Generate More Start-Ups than Others? », *Research Policy*, 32, pp. 209-227.
- Docherty, I., N. Bailey et I. Turok (2001), *Central Scotland Business Survey: Initial Report*, University of Glasgow.
- Duncombe, W. et J. Yinger (2000), « Financing Higher Student Performance Standards: the Case of New York State », *Economics of Education Review*, n° 19, pp. 363-386.
- Durantou, G. et D. Puga (2004), « Micro Foundations of Urban Agglomeration Economies », dans J.V. Henderson et J.F. Thisse (éds.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. 4, Elsevier, Amsterdam, pp. 2065-2118.
- Duster, T. (1995), « Post Industrialisation and Youth Unemployment: African Americans as Harbingers », dans K. McFate, R. Lawson et W.J. Wilson (éds.), *Poverty, Inequality and the Future of Social Policy*, Russell Sage Foundation, New York.

- Edquist, C. (1997), « Systems of Innovation Approaches – Their Emergence and Characteristics », dans C. Edquist (éd.), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organisations*, Pinter, Londres.
- Elbing, S. (2004), « The Media Industry in Cologne and London », Volkswagen Stiftung projet sur « Productive Incoherences in Local Economies », document non publié.
- Elfring, T., et W. Hulsink (2003), « Networks in Entrepreneurship: The Case Of High-Technology Firms », *Small Business Economics*, n° 21, pp. 409-422.
- ERECO (The European Economic Research Consortium) (2004), « European Regional Prospects, Analysis and Forecasts to 2008 », The European Economic Research Consortium and Cambridge Econometrics.
- Evans, G. (2003), « Cultural Planning: An Urban Renaissance », Routledge, Londres.
- Fainstein, S., I. Gordon et M. Harlow (éds.) (1992), « New York and London in the Contemporary World », Blackwell, Oxford.
- Farrell, H. et A.-L. Holten (2004), « Collective Goods in the Local Economy: The Packaging Machinery Cluster in Bologna », dans Crouch et al., q.v.
- Fehr, E. et K.M. Schmidt (2004), « The Role of Equality, Efficiency, and Rawlsian Motives in Social Preferences: A Reply to Engelmann and Strobel », document de travail n° 179, Institute for Empirical Economics, Université de Zurich.
- Fielding, A.J. (1991), « Migration and Social Mobility: South-East England as an Escalator Region », *Regional Studies*, 26, pp. 1-15.
- Florida, R. (2002), « The Rise of the Creative Class, and how it's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life », Basic Books, New York.
- Florida, R. (2005), « The Flight of the Creative Class », Harper Collins, New York.
- Foster, K. (2001), « Regionalism on Purpose », Lincoln Land Institute, Cambridge, Massachusetts.
- Friedrichs J. et J. Dangschat (1993), « Hamburg: Culture and urban competition » dans F. Bianchini et M. Parkinson (éds.), *Cultural Policy and Urban Regeneration: The West European Experience*, Manchester University Press, Manchester, pp. 114-134.
- Funders' Network for Smart Growth and Liveable Communities (2005), « Signs of Promise: Stories of Philanthropic Leadership in Advancing Neighbourhood and Regional Equity », Funders' Network for Smart Growth and Liveable Communities, Coral Gables, Floride.
- FutureWorks (2003), « It Takes a Region to Raise a New Economy: How Business Leadership Is Driving Regional Prosperity », FutureWorks, Arlington, Massachusetts, [www.winwinpartner.com/downloads/080603MBNreport.pdf](http://www.winwinpartner.com/downloads/080603MBNreport.pdf).
- FutureWorks (2004), « Minding Their Civic Business: A Look at the New Ways Regional Business-Civic Organisations are Making a Difference in Metropolitan North America », FutureWorks, Arlington, Massachusetts.
- Glaeser, E. (1999), « Learning in Cities », *Journal of Urban Economics*, n° 46, pp. 254-277.
- Glaeser, E. et D. Marc (2001), « Cities and Skills », *Journal of Labor Economics*, n° 19, pp. 316-342.
- Glaeser, E. et J. Shapiro (2001), « Is There A New Urbanism? The Growth of US Cities in the 1990s », Document de travail 8357, National Bureau of Economic Research.
- Glaeser, E. (2005), « Four Challenges for Scotland's Cities », dans D. Coyle et al. (éds.), *New Wealth for Old Nations*, Princeton University Press, Princeton.
- Glassmann, U. (2004), « Refining National Policy: The Machine-Tool Industry in the Local Economy of Stuttgart », dans Crouch et al., q.v., pp. 46-73.
- Glassmann, U. et H. Voelzkow (2001), « The Governance of Local Economies in Germany », dans Crouch et al., q.v.
- Glasson, J (2003), « The Widening Local and Regional Development Impacts of the Modern Universities – A Tale of Two Cities » (and North-South Perspectives), *Local Economy*, vol. 18, n° 1, pp. 21-37.
- Gnad, F. (2000), « Regional Promotion Strategies for the Culture Industries in the Ruhr Area », dans F. Gnad et J. Siegmann (éds.), *Culture Industries in Europe: Regional Development Concepts for Private-Sector Cultural Production and Services*, ministère de l'Économie et des Affaires, de la Technologie et des Transports du Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie, et le ministère de l'Emploi, des Affaires sociales et de l'Urbanisme, de la Culture et des Sports du Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie, Düsseldorf, pp. 172-177.

- Goddard, J. (2004), « Discours d'ouverture de la Conférence de l'OCDE sur "Innovation and Regional Policy" », non publié, 25-26 novembre 2004, Florence, Italie.
- Gold, J. (1980), « An Introduction to Behavioural Geography », Oxford University Press, Oxford.
- Goldsmith, B. et T. O'Regan (2005), « The Film Studio », Rowman et Littlefield, Boulder.
- Gordon, D.L.A (1996), « Planning, Design and Managing Change in Urban Waterfront Redevelopment », *Town Planning Review*, vol. 67, n° 3.
- Gordon, I.R. (2003), « Unemployment and Spatial Labour Markets: Strong Adjustment and Persistent Concentration », chapitre 3, dans R. Martin et P. Morrison (éds.), *Geographies of Labour Market Inequality*, Londres, TSO, 2001.
- Gordon, I.R. (2005), « Integrating Cities », chapitre 5, dans N. Buck, I. Gordon, A. Harding et I. Turok (éds.), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Gordon, I.R. et P. McCann (2005), « Innovation, Agglomeration and Regional Development », *Journal of Economic Geography*.
- Gordon, I.R., J. Stockdale, T. Travers et C. Whitehead (2004), « London's Place in the UK Economy 2004 », Corporation of London, Londres.
- Gordon, I.R. et I. Turok (2005), « How Urban Labour Markets Matter », chapitre 14, dans N. Buck, I. Gordon, A. Harding et I. Turok (éds.), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Gottlieb, P.D. (2000), « The Effects of Poverty on Metropolitan Area Economic Performance », dans *Urban-Suburban Interdependence: New Directions for Research and Policy*, Lincoln Institute for Land Policy, Cambridge, Massachusetts.
- Grabher, G. (2002), « Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaboration in Social Context », *Regional Studies*, vol. 36, pp. 205-214.
- Grabher, G. (2004), « Temporary Architectures of Learning: Knowledge Governance in Project Ecologies », *Organisation Studies*, 25, pp. 1491-1514.
- Granovetter, M.S. (1973), « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, pp. 1360-1380.
- Green, R.K. et S. Malpezzi (2003), *A Primer on US Housing Markets and Housing Policy*, AREUEA Monograph Series n° 3, The Urban Institute Press, Washington DC.
- Griffiths, R. (1993), « The Politics of Cultural Policy in Urban Regeneration Strategies », *Policy and Politics*, vol. 21.
- Griffiths, R. (1995), « Cultural Strategies and New Modes of Urban Intervention », *Cities*, vol. 12, n° 4.
- Hall, P. (1998), *Cities in Civilization*, Pantheon, New York.
- Hambleton, R. (1991), « The Regeneration of US and British Cities », *Local Government Studies*, septembre/octobre, pp. 53-69.
- Haughwout, A.F. (1999), « Regional Fiscal Cooperation in Metropolitan Areas: An Exploration », *Journal of Policy Analysis and Management*, 18, n° 4, automne, pp. 579-600.
- Haughwout, A.F. (Summer 2000), « The Paradox of Infrastructure Investment: Can a Productive Good Reduce Productivity? », *Brookings Review*, 18, n° 3, pp. 38-41.
- Helsinki City Urban Facts (2004), « The Regional Economy of Helsinki from a European Perspective », Web Publication, n° 31.
- Henderson, J.W. et A.J. Scott (1987), « The Growth and Internationalisation of the American Semiconductor Industry: Labour Processes and the Changing Spatial Organisation of Production », dans M.J. Breheny et R. McQuaid (éds.), *The Development of High Technology Industries: An International Survey*, Croom Helm, Londres, pp. 37-79.
- Henderson, V. (1997), « Medium Size Cities », *Regional Science and Urban Economics*, vol. 27, pp. 583-612.
- Henton, D., J. Melville et K. Walesh (2004), *Civic Revolutionaries: Igniting the Passion for Change in America's Communities*, Jossey-Bass, San Francisco, Californie.
- Hill, E. et I. Lendel (2005), « The Competitive Effect of 9-11 on New York Compared to Other Large US Cities », dans Howard Chernick (éd.), *The Impact of the 9-11 Terrorist Attack on the Economy of New York City*, Russell Sage Press, New York (à paraître).

- Hollingsworth, J.R. (2002), « On Institutional Embeddedness », dans J.R. Hollingsworth, K.H. Müller et E.J. Hollingsworth (éds.)
- Hollingsworth, J.R. et R. Boyer (éds.) (1997), « Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions », Cambridge University Press, Cambridge.
- Hollingsworth, J.R., K.H. Müller et E.J. Hollingsworth (éds.), « Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective », Rowman and Littlefield, Lanham, MD.
- Hong-Kong Central Policy Unit (2003), « Baseline Study on Hong-Kong's Creative Industries », Centre for Cultural Policy Research, Université de Hong-Kong, Hong-Kong, Chine.
- Imrie, R. et H. Thomas (1993), « The Limits of Property-Led Regeneration », *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 11, Londres.
- Iredale, R. (2001), « The Migration of Professionals: Theories and Typologies », *International Migration*, vol. 39, pp. 7-23.
- Jones, A. (1998), « Issues in Waterfront Regeneration: More Sobering Thoughts – a UK Perspective », *Planning Practice and Research*, vol. 13, n° 4.
- Julier, G. (2005), « Urban Designscapes and the Production of Aesthetic Consent », *Urban Studies*, vol. 42, 5-6, pp. 689-888.
- Keating, M. (1995), « Size, Efficiency and Democracy: Consolidation, Fragmentation and Public Choice », dans D. Judge, G. Stoker et H. Wolman (éds.), *Theories of Urban Politics*, Sage, Thousand Oaks, Californie.
- Kenney, M. (2000) (éd.), « Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region », Stanford University Press, Stanford.
- Kenney, M. et R. Florida (2000), « Venture Capital in Silicon Valley: Fuelling New Firm Foundation », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 98-123.
- Kessler, J.A. (1999), « The North American Free Trade Agreement, Emerging Apparel Production Networks and Industrial Upgrading: The Southern California/Mexico Connection », *Review of International Political Economy*, n° 6, pp. 565-608.
- Keune, M., avec J.P. Kiss et A. Toth (2004), « Innovation, Actors and Institutions: Change and Continuity in Local Development Policy in Two Hungarian Regions », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 28, n° 3, pp. 586-600.
- Kitchen, H. (2002), « Issues in Municipal Spending, Revenue, Governance and Management », Canadian Tax Foundation.
- Kooiman, T. (1993), « Modern Governance », Sage, Londres.
- Krugman, P. (1991), « Geography and Trade », MIT, Cambridge, Massachusetts.
- Ladd, H.F. (1994), « Fiscal Implications of Local Population Growth: A Conceptual and Empirical Analysis », *Regional Science and Urban Economics*, vol. 24, n° 6, décembre, pp. 661-686.
- Ladd, H.F. et J. Yinger (1991), « America's Ailing Cities: Fiscal Health and the Design of Urban Policy », The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Landry, C. et F. Bianchini (1995), « The Creative City », Demos, Londres.
- Lawton Smith, H. (2003), « Maximising the Benefits from a Concentration of Universities », document présenté lors de la Conférence SEEDS, 11 juillet, the Barbican, Londres.
- Lee, R. (2003), « The New Urban Paradigm: A Radical Departure in City Management », *New Frontiers*, n° 1, Centre for Development and Enterprise, Johannesburg.
- Lefevre, C. (1998), « Metropolitan Government and Governance in Western Countries: A Critical Review », *International Journal of Urban and Regional Research*, 22, pp. 9-25.
- Leprince, M. (n.d.), « Intercommunalité : une fiscalité maîtrisée? », Université de Rennes, document non publié.
- Leslie, S.W. (2000), « The Biggest "Angel" of Them All: The Military and the Making of Silicon Valley », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 48-67.
- Lundvall, B.A. et B. Johnson (1994), « The Learning Economy », *Journal of Industrial Studies*, 1, pp. 23-42.
- McCarthy, J. et S.H.A. Pollock (1997), « Urban Regeneration in Glasgow and Dundee: A Comparative Evaluation », *Land Use Policy*, vol. 14, n° 2, pp. 137-149.

- McNeill, D. et A. While (2001), « The New Urban Economies », dans R. Paddison (éd.), *Handbook of Urban Studies*, Sage, Londres.
- Marshall, A. (1919), *Industry and Trade: A Study of Industrial Technique and Business Organisation*, Macmillan, Londres.
- Martin, J.P. (2000), « Ce qui fonctionne dans les politiques actives du marché du travail : Observations découlant de l'expérience des pays de l'OCDE », *Revue économique de l'OCDE*, n° 30.
- Maskell, P. et A. Malmberg (1999), « Localised Learning and Industrial Competitiveness », *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 167-185.
- Menger, P.M. (1993), « L'hégémonie parisienne : économie et politique de la gravitation artistique », *Annales : économies, sociétés, civilisations*, n° 6, pp. 1565-1600.
- Miller, R. et M. Côte (1987), « Growing the Next Silicon Valley: A Guide for Successful Regional Planning », Lexington Books, Lexington.
- Molotch, H. (1996), « LA as Design Product: How Art Works in a Regional Economy », dans A.J. Scott et E.W. Soja (éds.), *The City: Los Angeles and Urban Theory at the End of the Twentieth Century*, University of California Press, Berkeley et Los Angeles, pp. 225-275.
- Mommaas, H. (2004), « Cultural Clusters and the Post-industrial City: Towards the Remapping of Urban Cultural Policy », *Urban Studies*, vol. 41, n° 3.
- Montgomery, S.S. et M.D. Robinson (1993), « Visual Artists in New York: What's Special about Person and Place? », *Journal of Cultural Economics*, 17, pp. 17-39.
- Muro, M. et R. Puentes (2004), « Investing in a Better Future: A Review of the Fiscal and Competitive Advantages of Smarter Growth Development Patterns », Note d'orientation, Brookings Institution Center of Urban and Metropolitan Policy.
- Nadvi, K. et H. Schmitz (1994), « Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and a Research Agenda », Note d'orientation n° 339, Institute of Development Studies, Brighton.
- Nativel, C. (2002), « Relever le niveau des compétences : une nouvelle priorité locale ? – Rapport exploratoire », DT/LEED/DC(2002)5, Service du développement territorial, OCDE.
- Newton, K. (1982), « Is Small Really So Beautiful? Is Big Really So Ugly? Size, Effectiveness and Democracy in Local Government », *Political Studies*, 30, pp. 190-206.
- Noteboom, B. (1999), « Innovation, Learning and Industrial Organisation », *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 127-150.
- Novy, A., V. Redak, J. Jäger et A. Hamedinger (2001), « The End of Reed Vienna: Recent Ruptures and Continuities in Urban Governance », *European Urban and Regional Studies*, vol. 8, n° 2, pp. 131-144.
- Nowak, J. (1997), « Neighbourhood Initiative and the Regional Economy », *Economic Development Quarterly*, vol. 11, n° 1, février.
- Oates, W.E., E.P. Howrey et W.J. Baumol (1971), « The Analysis of Public Policy in Dynamic Urban Models », *Journal of Political Economy*, vol. 79, n° 1, janvier/février, pp. 142-153.
- ODPM (2004), « Competitive European Cities: Where do the Core Cities Stand? », Office of the Deputy Prime Minister, Urban Research Paper 13, ODPM, Londres.
- OCDE (2001), « Mieux vivre dans la ville. Le rôle de la gouvernance métropolitaine », Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2002), « Benchmarking Industry-Science Relationships », Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2004a), « Examens territoriaux de l'OCDE : Montréal, Canada », Éditions OCDE, Paris, disponible à [www.oecd.org/publications/e-book/0404011E.PDF](http://www.oecd.org/publications/e-book/0404011E.PDF).
- OCDE (2004b), « OECD Territorial Reviews: Montreal, Canada, Annex – Comparative Regions: Minneapolis-St Paul, US; Stuttgart, Germany; Philadelphia, US », Éditions OCDE, Paris, disponible à [www.oecd.org/dataoecd/27/38/27561736.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/27/38/27561736.pdf).
- Pack, J.R. (1995), « Poverty and Urban Public Expenditures », Document de travail n° 197, Wharton Real Estate Center, University of Pennsylvania, octobre.
- Pastor, M. (2001), « Widening the Winners Circle from Global Trade in Southern California », Pacific Council on International Policy, Los Angeles, Californie.
- Pastor, M., P. Dreier, E. Grigsby et M. López-Garza (2000), *Regions That Work: How Cities and Suburbs Can Grow Together*, University of Minnesota Press, Minneapolis, Minnesota.

- Pastor, M. et D. Reed (2005), « Understanding Equitable Infrastructure for California », dans Ellen Hanak et Mark Baldassare (éds.), *California 2025: Taking on the Future*, Public Policy Institute of California, San Francisco.
- Patel, P. (2002), « Measuring Third Stream Activities », Rapport final soumis au Russell Group of Universities, [www.clo.cam.ac.uk/final\\_russell\\_report.pdf](http://www.clo.cam.ac.uk/final_russell_report.pdf).
- Peck, F. et D. McGuinness (2003), « UK Competitiveness and the Regional Agenda: Making Sense of Clusters in the North of England », *Local Economy*, 18/1.
- Perroux, F. (1964), « L'économie du XX<sup>e</sup> siècle », Puf.
- Perroux, F. (1990), « Dictionnaire économique et social », Hatier, Paris.
- Philo, C. et G. Kearns (1993), « Culture, History, Capital: A Critical Introduction To The Selling Of Places », dans G. Kearns et C. Philo (éds.), *Selling Places: The City as Cultural Capital, Past et Present*, Pergamon Press, Oxford, pp. 1-32.
- Piore, M. et C. Sabel (1984), « The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity », Basic Books, New York.
- Piselli, F. (1999), « Capitale Sociale: Un Concetto Situazionale e Dinamico », *Stato e Mercato*, 3, pp. 395-418.
- Porter, M.E. (1990; mise à jour de 1998), « The Competitive Advantage of Nations », The Free Press, New York.
- Porter, M.E. (1995), « The Competitive Advantage of the Inner-City », *Harvard Business Review*, mai-juin, pp. 55-71.
- Putnam, R.D., R. Leonardi et R.Y. Nanetti (1993), « Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy », Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Rabin, M. (1993), « Incorporating Fairness into Game Theory and Economics », *American Economic Review*, vol. 83, n° 5, pp. 1281-1302.
- Ramsey, F. (1927), « A Contribution to the Theory of Taxation », *Economic Journal*, n° 37, pp. 47-61.
- Reder, M.W. (1964), « Wage Structure and Structural Unemployment », *Review of Economic Studies*, n° 31, pp. 309-322.
- Reschovsky, A. (1980), « An Evaluation of Metropolitan Area Tax Base Sharing », *National Tax Journal*, vol. 33, n° 1, mars, pp. 55-66.
- Reschovsky, A. et J. Imazeki (2003), « Let No Child Be Left Behind: Determining the Cost of Improving Student Performance », *Public Finance Review*, n° 31, mai, pp. 263-290.
- Rietdorf, W. (2004), « Disparitäten zwischen schrumpfenden und wachsenden Städten in Ost- und West Deutschland », dans U. Mathiessen (éd.), *Stadtregion und Wissen: Analysen und Plädoyers für eine wissensbasierte Stadtpolitik*, pp. 193-222.
- Robson, B., M. Parkinson, M. Boddy et D. Maclennan (2000), « The State of English Cities », Department of the Environment, Transport and the Regions, DETR, Londres.
- Rodríguez-Pose, A. (1998), « Dynamics of Regional Growth in Europe: Social and Political Factors », Oxford University Press, Oxford.
- Rodríguez-Pose, A. (1999), « Convergence or Divergence? Types of Regional Responses to Socio-Economic Change in Western Europe », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 90/4, pp. 363-378.
- Rodrik, D. (1997), « Has Globalisation Gone Too Far? », Institut d'économie internationale, Washington DC.
- Rodrik, D. (1994), « King Kong Meets Godzilla: The World Bank and The East Asian Miracle », dans Albert Fishlow et al. (éds.), *Miracle or Design? Lessons from the East Asian Experience*, ODC Policy Essay n° 11, Overseas Development Council, Washington DC.
- Rosenau, J.N. (1992), « Governance, Order and Change in World Politics », dans N.D. Rosenau et E.O. Czempiel (éds.), *Governance without Government*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rosenfeld, S.A. (1998), « Technical Colleges, Technology Deployment and Regional Development », document présenté lors de la Conférence internationale « Construire des économies régionales compétitives en améliorant les connaissances et la diffusion des technologies auprès des petites entreprises », Modène, Italie, 28-29 mai 1998, non publié.
- Rosenfeld, S.A. (1992), « Competitive Manufacturing: New Strategies for Regional Development », Centre for Urban Policy Research, Rutgers University, New Brunswick.

- Russo, M. (1985), « Technical Change and the Industrial District: The Role of Interfirm Relations in the Growth and Transformation of Ceramic Tile Production in Italy », *Research Policy*, 14, pp. 329-343.
- Sabel, C. (1988), « Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies », in P. Hirst et J. Zeitlin (éds.), *Reversing Industrial Decline*, Berg, Oxford, pp. 17-70.
- Sabel, C., G. Herrigel, R. Deeg et R. Kazis (1989), « Regional Prosperities Compared: Massachusetts and Baden-Württemberg in the 1980s », *Economy and Society*, vol. 18, n° 4, pp. 374-404.
- Santagata, W. (2002), « Cultural Districts, Property Rights and Sustainable Economic Growth », *International Journal of Urban and Regional Research*, 26, pp. 9-23.
- Sassen, S. (2001), « The Global City: New York, London, Tokyo », édition mise à jour, Princeton University Press.
- Savitch, H.V., D. Collins, D. Sanders et J. Markham (1993), « Ties That Bind: Central Cities, Suburbs, and the New Metropolitan Region », *Economic Development Quarterly*, vol. 7, n° 4, novembre.
- Saxenian, A. (1994), *The Regional Advantage, Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Scott, A.J. (1993), *Technopolis: High-Technology Industry and Regional Development in Southern California*, University of California Press, Berkeley.
- Scott, A.J. (1996), « The Craft, Fashion, and Cultural Products Industries of Los Angeles: Competitive Dynamics and Policy Dilemmas in a Multi-Sectoral Image-Producing Complex », *Annals of the Association of American Geographers*, 86, pp. 306-323.
- Scott, A.J. (1998a), « Multimedia and Digital Visual Effects: An Emerging Local Labour Market », *Monthly Labour Review*, n° 121, pp. 30-38.
- Scott, A.J. (1998b), « Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order », Oxford University Press, Oxford, New York.
- Scott, A.J. (2002), « Regional Push: The Geography of Development and Growth in Low- and Middle-Income Countries », *Third World Quarterly*, n° 23, pp. 137-161.
- Scott, A.J. (2005a), « Entrepreneurship, Innovation and Industrial Development: Geography and the Creative Field Revisited », *Small Business Economics*.
- Scott, A.J. (2005b), « On Hollywood: The Place, the Industry », Princeton University Press, Princeton.
- Scott, W. R. (2001), « Institutions and Organisations », 2<sup>e</sup> édition, Sage, Thousand Oaks, Californie.
- Seaton, A. V. (1996), « Hay on Wye, the Mouse that Roared: Book Towns and Rural Tourism », *Tourism Management*, n° 17, pp. 379-382.
- Simmie, J. (éd.) (2001), *Innovative Cities*, E & F Spon, Londres.
- Simmie, J., J. Sennett, P. Wood et D. Hart (2002), « Innovation in Europe: A Tale of Networks, Knowledge and Trade in Five Cities », *Regional Studies*, vol. 36, n° 1, pp. 47-64.
- Singelmann, J. (1978), « From Agriculture to Services: The Transformation of Industrial Employment », Sage, Beverly Hills, Californie.
- Soja, E.W. et A.J. Scott (1986), « Los Angeles: Capital of the Late Twentieth Century », *Environment and Planning D: Society and Space*, n° 4, pp. 249-254.
- Storper, M. (1997), « The Regional World: Territorial Development in a Global Economy », Guilford Press, New York.
- Storper, M. et A.J. Scott (1995), « The Wealth of Regions: Market Forces and Policy Imperatives in Local and Global Context », *Futures*, 27, pp. 505-526.
- Sturgeon, T.J. (2000), « How Silicon Valley Came to Be », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 15-47.
- Suchman, M.C. (2000), « Dealmakers and Counselors: Law Firms as Intermediaries in the Development of Silicon Valley », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 71-97.
- Summers, A.A. et L. Jakubowski (1996), « The Fiscal Burden of Unreimbursed Poverty Expenditures in the City of Philadelphia: 1985-1995 », document de travail n° 238, Wharton Real Estate Center, University of Pennsylvania, août.
- Sunley, P., R. Martin et C. Nativel (2001), « Mapping the New Deal: Local Disparities in the Performance of Welfare-to-Work », *Transactions of the Institute of British Geographers*, 26, pp. 484-512.

- Swanstrom, T. (2001), « What We Argue About When We Argue About Regionalism », *Journal of Urban Affairs*, n° 23, vol. 5, pp. 479-496.
- Thaler, R.H. (1988), « Anomalies: The Ultimatum Game », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 2, n° 4, pp. 195-206.
- Thorbecke, E. et C. Charumilind (2002), « Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact », *World Development*, vol. 30, n° 9, pp. 1477-1495.
- Thurow, L.C. (1972), « Education and Economic Equality », *The Public Interest*, vol. 35, pp. 66-81.
- Travers, T. (2004), « The Politics of London Governing an Ungovernable City », Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Triglia, C. (1999), « Capitale sociale e sviluppo locale », *Stato e Mercato*, 3, pp. 419-440.
- Triglia, C. (2004), « The Governance of High-Tech Districts », dans Crouch *et al.*, q.v., pp. 321-330.
- Turok, I. (1992), « Property-led Urban Regeneration: Panacea Or Placebo? », *Environment and Planning A*, vol. 24, Londres.
- Turok, I. et N. Bailey (2004), « Twin Track Cities: Competitiveness and Cohesion in Glasgow and Edinburgh », *Progress in Planning*, vol. 62, 3, pp. 135-204.
- Turok, I. *et al.* (2005), « Social Cohesion: Patterns Trends and Processes », *State of the Cities Report*, Office of the Deputy Prime Minister, Londres.
- Union européenne (1997), « La question urbaine : orientations pour un débat ».
- Union européenne (1999a), « Schéma de développement de l'espace communautaire », Postdam, p. 94.
- Union européenne (1999b), « Cadre d'action pour un développement urbain durable dans l'Union européenne », communication de la Commission.
- Union européenne (2001), « Rapport 2001 sur la compétitivité européenne ».
- Universities UK (2002), « The University Culture of Enterprise – Knowledge Transfer across the Nation », Universities UK, Londres.
- Ursell, G. (2000), « Television Production: Issues of Exploitation, Commodification and Subjectivity », *UK Television Markets, Media, Culture and Society*, 22, pp. 805-825.
- USHUD (US Department of Housing and Urban Development) (1999), « New Markets: The Untapped Retail Buying Power in America's Inner Cities », USHUD, Washington DC.
- Van Waarden, F. (2002), « Market Institutions as Communicating Vessels: Changes Between Economic Coordination Principles as a Consequence of Deregulation Policies », dans Hollingsworth, Müller et Hollingsworth (éds.), q.v., pp. 171-212.
- Van Winden, W. (2003), « Essays on Urban ICT Policies », Thèse de doctorat, Tinbergen Institute, Erasmus University Rotterdam, Rapport de la Banque mondiale (2002), « Construire les sociétés du savoir, Nouveaux défis pour l'enseignement supérieur », [www1.worldbank.org/education/tertiary/cks.asp](http://www1.worldbank.org/education/tertiary/cks.asp).
- Winden, W. (Van), A. Van der Meer et L. Van den Berg (2004), « The Development of ICT Clusters in European Cities: Towards a Typology », *International Journal of Technology Management*, vol. 3/4/5/6, pp. 356-387.
- Veltz, P. (1992), « Competitiveness Policy Council », Washington.
- Veltz, P. (1996), « Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel », Presses Universitaires de France, Paris.
- Voith, R. (1998), « Do Suburbs Need Cities? », *Journal of Regional Science*, vol. 38, n° 3, pp. 445-465.
- Ward, S.V. (2002), « Planning the Twentieth-Century City – The Advanced Capitalist World », John Wiley et Sons, New Jersey.
- Warf, B. (1995), « Telecommunications and the Changing Geography of Knowledge Transmission in the Late 20th Century », *Urban Studies*, vol. 32, 2, pp. 361-378.
- Weissbourd, R. et R. Bodini (2005), « Market-Based Community Economic Development », Brookings Institution, Washington DC.
- White, J. (2004), « Building a Technology Network or How to Link University Based Research with Business », communication lors du Global Connect Annual Forum, 13 décembre 2004, LTN, Londres.

- Wilkinson, R. (2000), « Mind the Gap: Hierarchies, Health and Human Evolution », Weidenfeld et Nicolson, Londres.
- Wilson, W.J. (1987), « The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass and Public Policy », University of Chicago Press, Chicago.
- Wilson, W.J. (1997), « When Work Disappears: The World of the New Urban Poor », Knopf, New York.
- Young, S. et R. Brown (2002), « Globalisation and the Knowledge Economy », dans N. Hood, J. Peat, E. Peters et S. Young (éds.), *Scotland in a Global Economy: The 20:20 Vision*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

# Table des matières

## Partie I

### Villes, compétitivité et mondialisation : Rapport synthèse horizontal

<b>Résumé</b> .....	13
<b>Chapitre 1. Le rôle émergent des régions métropolitaines</b> .....	27
1.1. Introduction .....	28
1.2. Définition des régions métropolitaines .....	29
1.3. Tendances de l'urbanisation .....	32
1.4. Performance des régions métropolitaines de l'OCDE .....	40
1.5. Relation entre la dimension des villes et leur revenu .....	42
1.6. Facteurs de compétitivité .....	50
1.6.1. La productivité est un facteur clé... .....	50
1.6.2. Le marché du travail est un autre facteur clé .....	58
1.7. Les villes sont-elles des moteurs de la croissance économique nationale ? ...	58
1.8. Le paradoxe urbain .....	69
1.9. Les dilemmes des régions métropolitaines .....	73
Notes .....	75
<b>Chapitre 2. Compétitivité, viabilité et vision stratégique.</b> .....	77
2.1. Introduction .....	78
2.2. Dilemme I : Les régions métropolitaines sont-elles la cause ou la conséquence de la croissance économique? .....	79
2.2.1. Les avantages des régions métropolitaines .....	79
2.2.2. Les externalités négatives des régions métropolitaines .....	82
2.2.3. Régions métropolitaines et/ou croissance nationale? .....	85
2.2.4. Résumé : dilemme I .....	90
2.3. Dilemme II : Une vision stratégique de la région métropolitaine dans un contexte de marché? .....	92
2.3.1. Pourquoi une vision stratégique? .....	92
2.3.2. Politiques de développement des grappes .....	95
2.3.3. Quel avenir pour les régions à faible niveau technologique? .....	116
2.3.4. Résumé : dilemme II .....	122
2.4. Dilemme III : Dynamisme économique ou viabilité des villes? .....	123
2.4.1. Attraction et durabilité .....	124
2.4.2. Cohésion sociale .....	132
2.4.3. Résumé : dilemme III .....	138
Notes .....	139

Chapitre 3. <b>La gouvernance des régions métropolitaines</b> .....	141
3.1. Introduction .....	142
3.2. Dilemme IV : Choix d'une échelle appropriée ou proximité des citoyens? ...	143
3.2.1. Enjeux et raison d'être de la collaboration horizontale .....	143
3.2.2. Principales tendances en matière de coopération horizontale dans les régions métropolitaines .....	147
3.2.3. Tentative d'évaluation : le pour et le contre des différents modèles ...	173
3.2.4. Résumé du dilemme IV .....	180
3.3. Dilemme V : Régions métropolitaines contre niveaux supérieurs de gouvernements? .....	181
3.3.1. Rôle des niveaux élevés de l'administration dans la gouvernance métropolitaine .....	182
3.3.2. Nouveaux instruments de collaboration verticale .....	185
3.3.3. Résumé : dilemme V .....	188
3.4. Dilemme VI : Participation des acteurs du secteur privé à la gouvernance publique? .....	191
3.4.1. Situation actuelle .....	191
3.4.2. Résumé : Dilemme VI .....	194
3.5. Dilemme VII : Des charges inégales ou des aides qui faussent les échanges? .....	194
3.5.1. Fonctions et responsabilités des villes et des autorités métropolitaines .....	195
3.5.2. Autonomie budgétaire .....	202
3.5.3. Financement des services et des infrastructures : les partenariats public-privé (PPP) .....	203
3.5.4. Disparités budgétaires au sein de la région métropolitaine .....	205
3.5.5. Effets des mécanismes de péréquation au niveau national .....	208
3.5.6. Résumé : dilemme VII .....	210
Notes .....	211
<b>Bibliographie</b> .....	213
<i>Annexe 1. Définition des zones métropolitaines dans les pays de l'OCDE</i> .....	221
<i>Annexe 2. Méthodologie de l'OCDE pour identifier les régions métropolitaines</i> .....	225
<i>Annexe 3. Régressions et corrélations du chapitre 1</i> .....	244
<i>Annexe 4. Identifier les déterminants des performances régionales</i> .....	250

## Partie II

**Compte rendu des conférences et des ateliers sur la compétitivité des villes**

<b>Introduction</b> .....	255
<b>Les ressorts des villes créatives : Quelles leçons en tirer pour les décideurs?</b>	
Allen J. Scott .....	261
<b>Mondialisation et compétitivité des villes : Les défis à relever pour les différents types de régions urbaines</b> Willem van Winden .....	273
<b>Spécialisation et réseaux dans les villes moyennes</b> Colin Crouch .....	285

<b>L'impact de l'enseignement supérieur sur le développement urbain</b>	
<i>Helen Lawton Smith</i> .....	297
<b>Comment renforcer l'attrait des villes : réalisations et nouveaux défis</b>	
<i>Eiji Torisu</i> .....	307
<b>Les relations entre la cohésion sociale et la compétitivité des villes</b>	
<i>Ivan Turok</i> .....	319
<b>Intégration des marchés du travail pour renforcer la cohésion sociale</b>	
<i>Ian Gordon</i> .....	331
<b>Les zones urbaines en difficulté peuvent-elles devenir des pôles de croissance?</b>	
<i>Claude Jacquier</i> .....	343
<b>Cohésion et compétitivité : Des entreprises s'engagent pour la croissance régionale et l'équité sociale</b>	
<i>Manuel Pastor</i> .....	353
<b>Gouvernance pour la viabilité des zones métropolitaines</b>	
<i>Tony Travers</i> .....	365
<b>Finances publiques locales : Enjeux pour les régions métropolitaines</b>	
<i>Howard Chernick et Andrew Reschovsky</i> .....	373
<i>Howard Chernick et Andrew Reschovsky</i> .....	373
<b>Bibliographie</b> .....	391
<b>Encadrés</b>	
1.1. Le concept des zones métropolitaines polycentriques .....	30
1.2. Régions métropolitaines de l'OCDE : données et définition .....	31
1.3. Principaux avantages des villes capitales .....	49
1.4. Compétitivité des villes .....	51
2.1. Croissance contre justice sociale dans des régions métropolitaines performantes ; les exemples d'Helsinki et de Stockholm .....	87
2.2. Maîtrise de la croissance des régions-capitales dans les pays de la zone OCDE. ....	89
2.3. Exemples d'approches et d'orientations différentes des grappes de régions métropolitaines .....	100
2.4. Méthodologie de détermination des grappes à Séoul et à Melbourne. ....	103
2.5. Les métadistricts vont renforcer le développement des PME à Milan et en Lombardie. ....	106
2.6. Exemples de programmes de liens sectoriels dans les pays de la zone OCDE. ....	109
2.7. Coopération entre établissements d'enseignement supérieur à Öresund et à Melbourne .....	111
2.8. Améliorer l'attrait des établissements supérieurs pour les étudiants et chercheurs étrangers : les exemples de l'Australie et de la Finlande .....	112
2.9. Un modèle de la triple hélice qui fonctionne bien : l'exemple de Helsinki Culminatum Ltd. ....	114
2.10. Les Conseils de compétitivité .....	117
2.11. Modernisation de l'industrie textile et du secteur de l'habillement à Séoul . . . .	119
2.12. Problèmes environnementaux dans certaines régions métropolitaines. ....	125

2.13. Rénovation urbaine fondée sur les atouts culturels : les exemples d'Athènes et Istanbul . . . . .	129
2.14. Stratégies d'image de marque territoriale : l'exemple de Busan . . . . .	131
2.15. Lutte contre la pauvreté urbaine et les quartiers en difficulté au Mexique et en France . . . . .	134
2.16. Politiques d'intégration des immigrants sur le marché du travail à Stockholm . . . . .	137
3.1. Autorités et gouvernements métropolitains : l'Association régionale de Stuttgart, la Greater London Authority et le district métropolitain de Portland . . . . .	152
3.2. Exemples d'organismes inter-municipaux à objectifs multiples au Canada (Montréal et Vancouver) et en France . . . . .	156
3.3. Association de la Région Urbaine de Lyon (RUL) . . . . .	159
3.4. Gouvernance légère dans les régions métropolitaines polycentriques : Regio Randstad et région Rhin-Ruhr . . . . .	160
3.5. La stratégie de développement économique de Toronto . . . . .	162
3.6. Régions transfrontalières : gouvernance par des commissions monothématiques . . . . .	170
3.7. Régions transfrontalières : la gouvernance « poupées russes » . . . . .	171
3.8. Régions transfrontalières : gouvernance par des institutions à compétences multiples . . . . .	172
3.9. Implication de la société civile dans la gouvernance métropolitaine . . . . .	179
3.10. Villes-régions au Royaume-Uni . . . . .	184
3.11. Contrats dans les zones urbaines en France, en Suède et à l'ouest du Canada . . . . .	187
3.12. Instruments contractuels utilisés au niveau métropolitain en France et en Suisse . . . . .	189
3.13. Faire participer les petites entreprises à l'élaboration des politiques . . . . .	193
3.14. Avantages et inconvénients des impôts locaux pour les régions métropolitaines . . . . .	201
3.15. Péréquation budgétaire à Tokyo, Séoul et Istanbul . . . . .	206
3.16. Programme de partage de l'assiette fiscale à Pittsburgh et dans la région métropolitaine de Minneapolis/St Paul aux États-Unis . . . . .	207

## Tableaux

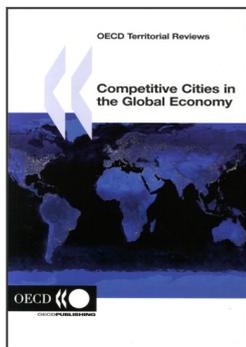
1.1. Base de données métropolitaines de l'OCDE . . . . .	36
2.1. Niveaux de salaire des grappes concurrentielles métropolitaines, États-Unis (2002) . . . . .	96
2.2. Exemples de politiques de grappes d'entreprises dans les régions métropolitaines . . . . .	98
3.1. Fragmentation institutionnelle et difficultés de la gouvernance dans certaines régions métropolitaines de la zone OCDE . . . . .	145
3.2. Régions métropolitaines représentées par une administration locale/régionale . . . . .	148
3.3. Exemples de régions transfrontalières . . . . .	167
3.4. Principaux objectifs de dispositifs de coopération métropolitaine : exemples choisis . . . . .	174

A.2.1. Définition des régions métropolitaines selon l'OCDE . . . . .	229
A.2.2. Sources et années de référence pour la population . . . . .	238
A.2.3. Sources et années de référence pour le PIB . . . . .	239
A.2.4. Sources et années de référence pour la main-d'œuvre . . . . .	241
A.2.5. Sources et années de référence pour l'emploi . . . . .	242
A.2.6. Sources et années de référence pour le ratio de dépendance économique des personnes âgées . . . . .	243
A.3.1. Corrélacion entre le revenu et la population . . . . .	244
A.3.2. Corrélacion entre le revenu et la population dans les mégapoles. . . . .	244
A.3.3. Corrélacion des taux de croissance aux niveaux métropolitain et national . . . . .	245
A.3.4. Résultats des régressions utilisant l'ordonnée à l'origine et les variables de contrôle. . . . .	247
B.1. Classification des types de relations entre l'enseignement supérieur et les entreprises . . . . .	298
B.2. Modèle simple des déterminants de la croissance du revenu par habitant dans les régions métropolitaines des États-Unis, 1990-2000 . . . . .	358
B.3. Indicateurs et stratégies pour la compétitivité et la cohésion . . . . .	363
B.4. Résumé des types d'administrations élues de cinq grandes villes dans le monde . . . . .	370
B.5. Différences dans la répartition de l'impôt dans les pays de l'OCDE . . . . .	374

## Graphiques

1.1. Typologie régionale de l'OCDE (Europe) . . . . .	33
1.2. Typologie régionale de l'OCDE (Amérique du Nord). . . . .	34
1.3. Typologie régionale de l'OCDE (Asie et Océanie). . . . .	35
1.4. Projections de population mondiale (1950-2030) . . . . .	39
1.5. Croissance de la population selon les types de région (1990-2000) . . . . .	40
1.6. Croissance de l'urbanisation dans les pays de la zone OCDE . . . . .	41
1.7. Répartition de la population totale par types de région (1990 et 2000) . . . . .	42
1.8. Classement des régions métropolitaines par taille de population. . . . .	43
1.9. Classement des régions métropolitaines de l'OCDE par revenu . . . . .	44
1.10. Taux de croissance moyenne annuelle des régions métropolitaines de la zone OCDE (1995-2002) . . . . .	45
1.11. Différentiels de productivité dans les régions métropolitaines de la zone OCDE (2002) . . . . .	46
1.12. Corrélacion entre la population et le revenu dans les régions métropolitaines de l'OCDE . . . . .	47
1.13. Corrélacion entre la population et le revenu dans les régions métropolitaines de moins de 10 millions d'habitants. . . . .	47
1.14. Relations entre la population et le revenu dans les régions métropolitaines de plus de 6 millions d'habitants . . . . .	48
1.15. Villes-capitales et revenus . . . . .	48
1.16. Principaux déterminants des écarts de PIB par habitant (2002) . . . . .	52
1.17. Composition des grappes dans la région de Stockholm (niveau NUTS 2). . . . .	53
1.18. Pourcentage de la population âgée de 15 ans et plus ayant suivi un enseignement de niveau supérieur . . . . .	57

1.19. Écarts de PIB par habitant entre les régions métropolitaines et la moyenne nationale (2002) . . . . .	59
1.20. Corrélation entre taux de croissance des régions métropolitaines et leur moyenne nationale . . . . .	60
1.21. Croissance économique au niveau national et au niveau des régions métropolitaines . . . . .	61
1.22. Écarts de productivité entre régions métropolitaines et leur moyenne nationale (2002) . . . . .	62
1.23. Écarts de croissance de productivité entre régions métropolitaines et leur moyenne nationale . . . . .	63
1.24. Différences des niveaux d'emploi entre régions métropolitaines et leur niveau national (2002) . . . . .	64
1.25. Taux de croissance de l'emploi dans les régions métropolitaines et leurs pays . . . . .	65
1.26. Croissance des emplois par type de région (1996-2001). . . . .	66
1.27. Dépendance des personnes âgées dans les régions métropolitaines par rapport au niveau de dépendance national (2004). . . . .	67
1.28. Évolution des taux de dépendance des personnes âgées 1998-2004 . . . . .	68
1.29. Niveaux de compétences dans les régions métropolitaines et moyenne nationale (2001) . . . . .	69
1.30. Écarts de taux de chômage entre régions métropolitaines et leur moyenne nationale (2004) . . . . .	70
1.31. Délits d'atteinte aux biens par type de région (2001). . . . .	72
1.32. Délits et crimes contre les personnes par type de région (2001) . . . . .	72
2.1. Programme finlandais de Centre de compétences (région d'Helsinki) . . . . .	113
3.1. Situation géographique des régions transfrontalières étudiées . . . . .	167
3.2. Systèmes de gouvernance métropolitaine transfrontalière . . . . .	168
3.3. Répartition des responsabilités dans les villes : le cas de Toronto . . . . .	195
3.4. Répartition des responsabilités dans les villes : le cas de Tokyo . . . . .	195
3.5. Répartition des responsabilités dans les villes : le cas de Stockholm . . . . .	196
3.6. Dépenses par habitant dans certaines villes de l'OCDE . . . . .	197
3.7. Sources de revenus de différentes villes situées dans des régions métropolitaines de l'OCDE . . . . .	199
3.8. Composition des sources de recettes fiscales de différentes régions métropolitaines au sein de pays de l'OCDE . . . . .	200
A.2.1. Méthodologie pour sélectionner les régions métropolitaines de l'OCDE . . . . .	227
A.3.1. Relations entre la taille de la population et le revenu . . . . .	249
B.1. Croissance de l'emploi, 1995-2002 . . . . .	273
B.2. Croissance de la valeur ajoutée brute, 1995-2002 . . . . .	274
B.3. Croissance de la population, 1995-2002 . . . . .	274
B.4. Croissance de la valeur ajoutée brute 1995-2001 . . . . .	275
B.5. Facteurs déterminants de la compétitivité des villes. . . . .	276
B.6. PIB absolu et relatif par habitant à parité de pouvoir d'achat, 2000. . . . .	277
B.7. Hiérarchie de la cohésion sociale . . . . .	322
B.8. Réalisation de programmes et de projets de rénovation urbaine intégrée. . . . .	350



Extrait de :  
**Competitive Cities in the Global Economy**

Accéder à cette publication :  
<https://doi.org/10.1787/9789264027091-en>

**Merci de citer ce chapitre comme suit :**

Chernick, Howard et Andrew Reschovsky (2007), « Finances publiques locales : Enjeux pour les régions métropolitaines », dans OCDE, *Competitive Cities in the Global Economy*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264027114-18-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org). Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) [info@copyright.com](mailto:info@copyright.com) ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) [contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com).