

Villes et transport

Jacques-François Thisse^a

^a Professeur Emérite à l'UCLouvain- Email : jacques.thisse@uclouvain.be

Résumé :

Dans un nombre croissant de pays, une part importante de la population et des activités économiques est concentrée dans quelques grandes métropoles urbaines où les loyers sont élevés et les transports surchargés. Ce texte utilise les outils de la microéconomie pour déterminer les raisons qui poussent les ménages à y résider et le rôle qu'y jouent les politiques de transport.

Ce travail doit être cité comme :

Thisse Jacques-François (2026). Villes et transport. *Encyclopédie en ligne de l'Association Française d'Economie des Transports (AFET)*. Février 2026.

Pourquoi existe-t-il des villes qui accueillent plusieurs millions d'habitants - presque 40 à Tokyo et Shanghai - bien que les loyers y soient chers, les transports surchargés et la criminalité élevée, alors que d'autres villes n'ont que quelques milliers de résidents qui payent de bas loyers et peuvent se rendre à leur travail à vélo ? L'explication réclame la discussion de certains concepts, souvent ignorés du grand public.

Coûts urbains

Considérons une ville hypothétique où les ménages recherchent une "bonne" localisation, c'est-à-dire une localisation située dans un voisinage agréable et proche des lieux où ils se rendent fréquemment. Il n'existe pas de marché pour les localisations. En revanche, il existe un marché pour les immeubles. On oublie souvent qu'un immeuble est formé par la combinaison d'un terrain - immobile, donc associé avec une localisation particulière - et d'un bâtiment dont la taille est variable. Le prix de l'immeuble est donc la somme du prix du terrain et du coût de construction du bâtiment en question.

La rente foncière

Il serait inexact de penser que le prix des terrains ne représente qu'un faible pourcentage des prix immobiliers. Ce serait plutôt le contraire : les valeurs foncières jouent un rôle croissant dans les économies modernes. En 2019, la valeur des terrains bâtis est égale à 2 fois le PIB des Etats-Unis et à 3 fois celui de la France (Trannoy & Wasmer 2024).

En outre, l'analyse du prix des terrains à Paris entre 2010 et 2019 montre que le rapport entre le prix moyen d'un lot situé dans un rayon de 3 km autour de Notre-Dame est 20 fois supérieur au prix d'un terrain comparable situé à 20 km du centre-ville. A New York, Chicago, Washington, San Francisco et Los Angeles, les valeurs foncières aux centres-villes sont 21 fois plus élevées qu'à la périphérie de ces villes. La baisse des prix fonciers compense - plus ou moins - l'accroissement des distances à parcourir pour rejoindre le lieu de travail.

Dans ces exemples, le prix des terrains, appelé *rente foncière*, reflète la rareté du sol dans les zones proches des lieux dont l'accès est valorisé par les ménages et/ou les entreprises. Pour un travailleur, il s'agit souvent d'une localisation proche de son lieu de travail, voire de l'établissement scolaire de ses enfants. Moins déterminante mais néanmoins pertinente, la proximité d'une station de métro ou d'un parc peut également jouer un rôle. **La rente foncière capitalise ainsi l'ensemble des caractéristiques de la localisation considérée.** Ce phénomène de valorisation d'un terrain fondé

sur la proximité géographique est appelé *capitalisation foncière*. La relation de causalité est claire : **des coûts de déplacement onéreux sont la cause de prix fonciers élevés.**

Le caractère attrayant d'une localisation dépend évidemment des préférences des consommateurs. Plus important, le revenu des ménages détermine leur disponibilité à payer pour un logement en un lieu particulier. Il en va de même pour les entreprises, mais les préférences et les facteurs déterminant leur disponibilité à payer sont évidemment différents.

La stratification sociale des villes

Dans les grandes villes, la demande de travail émanant des entreprises est largement concentrée dans un petit nombre de centres d'emploi. Le recours à des horaires fixes de travail entraîne alors l'utilisation fréquente et concomitante des routes et des transports en commun par un grand nombre de travailleurs en début et en fin de journée. On en connaît les conséquences : l'encombrement des moyens de transport. Outre le coût monétaire de transport, le travailleur doit supporter une perte de temps en transport que rien ne vient compenser et qui augmente avec son revenu. Si, de plus, les encombrements allongent les temps de déplacement, la perte d'utilité croît. A celle-ci vient s'ajouter un stress que certains ont des difficultés à gérer. En résumé, on devine aisément pourquoi les déplacements domicile-travail comptent parmi les activités régulières que les individus exècrent le plus. C'est d'ailleurs ce que confirme une étude récente qui montre que les travailleurs américains seraient disposés, en moyenne, à renoncer à 8% de leur salaire afin de bénéficier d'horaires flexibles (Mas et Pallais, 2017).

On observe deux types de distribution spatiale des ménages au sein des grandes villes : soit les revenus diminuent lorsque que l'on s'éloigne des centres-villes, soit au contraire ils augmentent. On rencontre surtout le premier type de distribution dans les villes européennes, alors que le second caractérise principalement les villes américaines. Comment expliquer cette différence ? Elle semble résider dans l'attrait que de nombreux centres urbains offrent dans les villes européennes, souvent associés à une longue histoire et dotés de nombreux équipements culturels et récréatifs. En revanche, les centres urbains des villes américaines étant souvent formés par des immeubles de bureau - New York, San Francisco et La Nouvelle Orléans étant les principales exceptions - les ménages riches choisissent alors de résider dans de grandes propriétés situées en périphérie.

La concurrence pour l'occupation des sols peut être appréhendée comme un mécanisme d'enchère où chaque localisation est attribuée à l'agent ayant la disponibilité à payer la plus élevée. Comme celle-ci augmente avec le revenu, le ménage disposant du revenu le plus élevé peut se garantir la localisation qu'il préfère, ce qui en exclut automatiquement ceux dont les revenus sont inférieurs. In

fine, l'équilibre résidentiel est donc caractérisé par la ségrégation spatiale des ménages : les voisins d'un ménage disposant d'un certain revenu ont eux-mêmes des revenus proches de celui-ci.

Si cet énoncé doit être nuancé car les consommateurs ont aussi des préférences différentes, les différences de revenus restent la force principale qui structure la répartition des ménages au sein des villes. Dans une large mesure, **ségrégation spatiale et ségrégation sociale se confondent**. Dès lors, on comprend pourquoi la mixité sociale est largement absente. Les politiques visant à favoriser une telle mixité sont rarement couronnées de succès précisément parce que la ségrégation spatiale repose sur un mécanisme puissant. Il est important de souligner que celui-ci ne présuppose pas la recherche de la séparation spatiale des ménages pour elle-même. Elle est le résultat de la concurrence pour les localisations entre agents économiques.

L'impact des technologies de transport

L'arrivée de nouveaux moyens de transport, tels que le tram, ensuite le métro et, enfin, la voiture, ainsi que la construction de nouvelles infrastructures de transport comme les autoroutes, ont permis une baisse spectaculaire des coûts de déplacement. Qui plus est, les prix fonciers étant décroissants avec la distance aux centres-villes, la baisse des coûts de déplacement a incité les ménages à s'installer plus loin de leurs lieux de travail, là où ils pouvaient acquérir des logements de plus grande taille à des coûts fonciers plus faibles.

Les différentes technologies en matière de transport ont ainsi conduit à un étalement progressif des villes, qui consomment des surfaces de plus en plus étendues, phénomène qui devait culminer avec l'émergence de la périurbanisation. Un exemple historique, parmi d'autres. En 1851, la City de Londres hébergeait environ 145000 résidents et fournissait des emplois à 160000 travailleurs. Après la construction du premier métro, grâce aux gains de temps, le nombre de résidents a décliné pour atteindre seulement 25000 en 1921, alors que le nombre de travailleurs augmentait jusqu'à 375000. Autrement dit, le premier métro de Londres a favorisé une plus grande concentration des emplois et une forte dispersion des logements. La poursuite de cette politique d'investissement a permis à la City de devenir le centre économique d'une grande métropole car des transports intra-urbains moins chers ont rendu Londres plus attractif.

Economies d'agglomération

Si l'on comprend bien les mécanismes qui gouvernent les choix résidentiels des ménages, il nous reste à comprendre pourquoi ils s'installent dans les grandes villes où les coûts urbains sont élevés.

Depuis Max Weber, on distingue la ville en tant que **centre de production** et **centre de consommation**.

La ville en tant que centre de production

Les 20 plus grandes métropoles américaines produisent la moitié du PIB des Etats-Unis. En conséquence, le revenu moyen des ménages résidant dans les grandes villes est supérieur à celui des ménages vivant dans de plus petites agglomérations urbaines. On commence à comprendre pourquoi les grandes villes attirent de nouveaux résidents malgré des coûts urbains plus élevés : les rémunérations y sont également plus élevées. Reste la question : pourquoi sont-elles plus élevées ? C'est ici qu'interviennent ce que l'on appelle les économies d'agglomération (Bureau, 2025). On peut les regrouper en trois grandes catégories.

Dans la première, on observe un large éventail de petites entreprises fournissant des services intermédiaires spécialisés, souvent malaisés à transporter. Citons, à titre d'exemples, les services juridiques et financiers spécialisés, mais aussi ceux liés aux nouvelles technologies de l'information. Dans ce cas, c'est la taille du marché urbain qui permet une division plus fine de l'offre de biens et services aux entreprises produisant les biens exportés en dehors de la ville.

Il en va de même pour les biens publics locaux, tels que les infrastructures de transport, mais aussi de celles liées aux technologies de l'information. Un nombre élevé de clients potentiels permet aux pouvoirs publics ou aux fournisseurs privés d'amortir les frais fixes associés à leur installation au sein d'une grande ville (*sharing*). Ce phénomène n'est pas nouveau : au Moyen-Age seules les villes ayant une certaine taille pouvaient bénéficier d'une enceinte. On retrouve ici l'ensemble des gains liés à la taille du marché.

Viennent ensuite les questions d'appariement (*matching*) sur les marchés du travail. A condition que les transports intra-urbains ne soient pas trop onéreux, une entreprise a plus de chance de trouver les travailleurs spécialisés dont elle a besoin dans une grande ville que dans une petite. De même, un travailleur hautement qualifié a une probabilité plus élevée de trouver dans une grande ville un emploi qui convient à sa formation. Ici, la grande ville réduit les nombreux coûts de transactions qui caractérisent les marchés spécialisés du travail.

On trouve en dernier lieu les questions liées à la formation des connaissances et à la diffusion de l'information (*learning*). L'idée que les villes sont les meilleures sources d'information est ancienne. Toutefois, elle semble avoir perdu beaucoup de sa pertinence car l'information circule aujourd'hui à une très grande rapidité sur des distances considérables. Deux éléments viennent remettre en cause cette opinion très répandue.

Il convient de rappeler que recherche et développement reposent sur des interactions prolongées qui permettent de structurer et de diffuser les nouvelles connaissances. La répétition des contacts personnels facilite la circulation et l'acquisition des idées nouvelles, favorise la mobilisation des connaissances tacites et renforce la confiance nécessaire à la réussite des projets. La proximité joue donc encore un rôle central dans la création et l'acquisition des connaissances nécessaires aux projets innovants (Moretti, 2021). Une fois codifiées dans un langage commun, ces connaissances peuvent ensuite être partagées à un coût nul. En revanche, les connaissances émergentes, non codifiées, sont plus facilement échangées lors de contacts personnels directs (*knowledge spillovers*).

Les trois types d'économies d'agglomération se combinent pour augmenter la productivité du travail, conduisant à une élasticité moyenne des salaires par rapport à la taille des villes égale à 0,4 (Ahlfeldt et Pietrostefani, 2019). La chaîne causale est donc la suivante : **la productivité plus élevée des grandes villes attire les ménages, ce qui entraîne une hausse des coûts urbains**. En résumé, salaires et coûts urbains plus élevés se compensent, du moins partiellement. Qui plus est, les économies d'agglomération favorisent l'existence d'un petit nombre de centres d'emploi spécialisés dans l'offre de services aux entreprises.

Pour partie, la prime salariale urbaine est due à un nombre proportionnellement plus grand de travailleurs hautement qualifiés. Un quart de la prime salariale de l'Ile de France est dû à cette concentration du capital humain, le reste trouvant son origine dans la plus forte productivité de la région, confirmant ainsi l'importance des économies d'agglomération. De plus, les travailleurs qualifiés sont souvent ceux qui bénéficient le plus des économies d'agglomération, de sorte que leur concentration spatiale contribue à accroître davantage la productivité des grandes villes. Et de fait, les écarts salariaux entre l'Ile de France et le reste de la France sont plus marqués pour les travailleurs qualifiés que pour les autres (Combes et al., 2015).

Les nombreux travaux économétriques entrepris durant les deux dernières décennies confirment la pertinence des trois forces d'agglomération comme facteurs expliquant l'augmentation de productivité du travail avec la taille de la ville. Toutefois, ils révèlent également que **l'importance relative de ces forces varie beaucoup au cours du temps et à travers l'espace**. La taille des villes, leur spécialisation, la part de l'emploi qualifié et les politiques nationales rendent le phénomène d'agglomération très hétérogène.

Les travailleurs peu qualifiés sont également sur-représentés au sein des grandes villes, ce qui explique en partie l'existence de quartiers relativement pauvres. On peut se demander pourquoi ces ménages choisissent d'habiter dans les grandes villes où les logements sont chers. Même si les écarts sont plus faibles que pour les travailleurs très qualifiés, les travailleurs peu qualifiés y sont mieux

payés. En outre, ils ont accès à des transports en commun et des services publics qui sont rarement disponibles dans les petites villes.

La ville en tant que centre de consommation

On oublie souvent que les grandes villes sont également de grands centres de consommation. La taille du marché et les rémunérations plus élevées des habitants permettent l'entrée d'un plus grand nombre de commerces offrant une grande variété de produits. Ces entreprises sont souvent concentrées dans certains quartiers, voire dans quelques rues ou avenues, afin de réduire les coûts de recherche des consommateurs pour les biens qu'ils souhaitent acquérir. Commerces, mais aussi restaurants et autres établissements de loisir, choisissent de se spécialiser dans l'offre de biens et de services s'adressant à des groupes différents de consommateurs. En bref, les grandes villes offrent une large gamme de produits vendus à des prix variables, susceptibles de satisfaire les besoins de ménages très différents.

Les grandes villes offrent également un large éventail de biens culturels sous la forme de musées, théâtres et spectacles qui attirent des consommateurs ayant des préférences pour ce type de services. Ceux-ci sont rarement disponibles dans les petites villes car leur taille ne permet pas de couvrir les dépenses nécessaires à leur existence. Il en va de même pour de nombreux services publics, que ce soit en matière de soins de santé ou d'éducation, caractérisés par la présence de fortes économies d'échelle.

L'étalement urbain a favorisé l'apparition de galeries marchandes implantées à la périphérie des villes où les terrains sont moins chers, entraînant la disparition progressive des commerces de détail dans les centres de nombreuses villes américaines. Ce processus est de nature cumulative parce qu'il est caractérisé par ce que l'on appelle un effet de réseau : la fermeture de certains commerces provoquée par une baisse de la demande provoque une contraction additionnelle de la clientèle, ce qui entraîne de nouvelles fermetures et ainsi de suite jusqu'à une désertification des centres urbains.

Un mouvement similaire a été observé en France, mais sans atteindre l'ampleur qu'il a connu aux Etats-Unis. On peut raisonnablement penser que l'attrait architectural et culturel des centres-villes européens leur ont permis de conserver suffisamment de visiteurs, garantissant ainsi une clientèle à de nombreux commerces, restaurants et cafés. Les grandes villes européennes ont mieux résisté à cette évolution du fait de leur diversification qui a permis de maintenir, du moins en partie, l'attrait de leurs centres-villes.

Concluons par une remarque sur l'impact environnemental des villes. **Les villes produisent plus de 60% des gaz à effet de serre.** Un tel chiffre pourrait suggérer que les grandes villes sont, dans

une large mesure, responsables du réchauffement climatique. Les choses sont moins simples. Un habitat concentré réduit la consommation d'énergie requise pour le chauffage des logements ; il permet également de réduire la longueur des déplacements. En revanche, la ville compacte favorise la pollution locale qui nuit à la santé des résidents. La solution est donc loin d'être simple.

Références bibliographiques

- Ahlfeldt, Gabriel & Pietrostefani, Elisabetta (2019) "The economic effects of density: A synthesis," *Journal of Urban Economics*, 111, 93–107.
- Bureau Dominique (2025) Les effets économiques élargis des projets de transport, vingt ans après. *Encyclopédie en ligne de l'Association Française d'Economie des Transports (AFET)*. Septembre 2025.
- Combes, Pierre-Philippe, Duranton, Gilles, & Gobillon, Laurent (2015) « Salaires et salariés en Île-de-France », *Revue économique* 66(2), 317-350.
- Mas, Alexandre & Pallais, Amanda (2017) "Valuing alternative work arrangements," *American Economic Review* 107(12), 3722-3759.
- Moretti, Enrico (2021), "The effect of high-tech clusters on the productivity of top inventors," *American Economic Review* 111(10), 3328–3375.
- Trannoy, Alain & Wasmer, Étienne (2022) *Le grand retour de la terre dans les patrimoines : et pourquoi c'est une bonne nouvelle !* Odile Jacob.