

Trois scénarios pour faire grandir la côte ouest

Retranscription de la conférence du 18 septembre 2025 au
Couvent des Jacobins (Rennes) Colloque Organic Cities II

David Miet

2025-09-18

Table des matières

La « carte du refoulé »	3
La vérité des décisions	5
La démocratie du sommeil	11

Merci à vous trois pour le lancement du débat.

J'ai grandi en Île-de-France, dans sa partie ouest la plus favorisée, entre Paris et Versailles. Aujourd'hui, je vis sur la côte Ouest, à Bordeaux.

Jacques Lévy évoquait tout à l'heure le maire de Rosny-sous-Bois. Par une campagne d'affichage destinée à présenter son bilan, il se félicite d'avoir délivré 66 % de permis de construire en moins. Quatre mois plus tôt, il inaugurerait pourtant une nouvelle station de métro. La ligne 11 traverse Paris et remonte jusqu'à Rosny-sous-Bois.

Cette contradiction, nous la voyons partout. Elle n'est pas spécifique à Paris, ni au Nord, ni à l'Est, ni à l'Ouest. Elle traverse l'Île-de-France, mais aussi Bordeaux, Lyon, Annecy. Autrement dit, elle est devenue largement structurelle... sans être universelle.

La « carte du refoulé »

Je reviens au début de notre journée et aux cartes que j'ai montrées. Si l'on veut vraiment écouter les Français, je crois qu'il y a une carte, une seule, qu'il faut regarder en face. C'est aussi celle que, comme urbanistes, nous avons le plus de mal à regarder. Je l'avais appelée la « carte du refoulé ».

Il s'agit de la carte des zones tendues, celle qu'a modifiée la ministre du Logement du gouvernement démissionnaire, juste avant son départ. Derrière son apparente technicité, elle dit quelque chose de très simple et de très dur.

Les zones tendues représentent environ (seulement !) 6 % du territoire. Ce sont les zones où l'immobilier est cher, typiquement au-dessus de 3'000 euros par mètre carré.

Chez Villes Vivantes, nous passons littéralement notre vie avec les habitants. Nous accompagnons environ 1'500 porteurs de projets chaque année. Et cet accompagnement n'est en rien superficiel : avec chaque ménage, nous cumulon en moyenne 10, 20, 30, parfois 40 ou 50 heures d'échanges. C'est, très concrètement, bien plus de temps que n'en passe mon banquier avec moi, qui suit le gérant d'une société qui emploie 30 personnes, ou que la plupart des prestataires avec leurs clients.

Autrement dit, 1'500 fois par an, nous entrons dans l'épaisseur, la réalité, la profondeur des décisions résidentielles.

Nous ne les accompagnons pas dans des dispositifs de débat, ni dans des conventions citoyennes destinées à produire une délibération collective. Nous les accompagnons ailleurs, là où les arbitrages sont les plus réels : dans des réflexions individuelles, intimes, souvent décisives.

Faut-il rester vivre ici ? Se rapprocher d'un parent âgé, à une heure de route ? Se rapprocher de ses petits-enfants du côté de Biarritz ? Que faire

quand « c'est devenu trop cher » ? Construire dans son jardin ? Accueillir un étudiant ? Louer une partie de la maison ?

Autrement dit, nous travaillons au plus près de la décision. Pas dans le registre des opinions, mais dans celui des actes décisifs, souvent irréversibles.

Je crois que nous avons, en France, un outil presque magique, au sens où nous lui prêtons des pouvoirs considérables : le document de planification.

Tout à l'heure, quelqu'un disait qu'il faut cinq ans pour élaborer un PLU. En réalité, c'est souvent dix. J'ai participé au PLU du Pays basque, une intercommunalité de 158 communes et 315'000 habitants. J'y ai travaillé trois ou quatre ans, avant d'en être écarté. Je suis revenu six ans plus tard, et il n'était toujours pas adopté. Dix ans, donc, pour un seul document qui couvre le cœur urbain et littoral du Pays Basque : Bayonne, Anglet, Biarritz, Bidart, Boucau.

Et c'est là que la contradiction apparaît. D'un côté, on constate que trois, cinq, dix ans pour produire un document d'urbanisme, c'est déjà beaucoup trop long. De l'autre, on nous explique qu'il faudrait ajouter, en plus, des conventions citoyennes et des dispositifs supplémentaires de concertation.

Or chacun voit bien la limite, très concrète, de ces formats : en termes de représentation, on aura souvent 1, 2, 3% tout au plus des habitants dans la salle. On ouvre alors des débats longs, on ajoute des strates, et l'on superpose encore de la procédure à des documents qui sont déjà devenus un enfer administratif. Aujourd'hui, un PLU dépasse facilement les 1'000 pages, y compris dans une agglomération modeste.

Lucas Pouvreau a montré ce matin un chiffre frappant : 85 % des Franciliens diraient vouloir quitter Paris. Je ne sais pas exactement ce que vaut ce type d'indicateur. Il dit quelque chose d'un désir, parfois d'un fantasme, et nous en avons tous.

Mais ce qui m'intéresse le plus, ce ne sont pas les intentions. Ce sont les actes. Et, de ce point de vue, la carte des prix, ou la carte « refoulée » des zones tendues, parle d'un réel beaucoup plus robuste. Elle enregistre des décisions coûteuses, mûries, engageantes, prises individuellement et concrétisées par des transactions.

La vérité des décisions

Déménager, changer de ville, ce n'est pas un geste anodin. Il faut organiser sa vie, payer un déménagement, déplacer ses habitudes, ses repères, ses relations. Ce sont, pour beaucoup de ménages, des décisions parmi les plus engageantes qu'ils prennent.

Je l'ai vécu moi-même en quittant Rouen pour Bordeaux. Il y a une part de rationalité, une part d'irrationnel, et une prise de risque réelle. Et c'est précisément pour cela qu'il faut se méfier des récits qui décrivent ces mobilités comme des mouvements « à la mode », presque compulsifs. Quitter Paris pour la côte Ouest n'a rien d'un achat impulsif. L'idée selon laquelle on irait à Marseille, puis on repartirait parce que « c'est sale » relève davantage du cliché. Vincent Fouchier le rappelait ce matin, et je le crois : ce n'est ni simple, ni réversible au point d'être traité comme une paire de chaussures. Ce sont, fondamentalement, des décisions difficiles.

Quand je regarde une carte des prix, je vois 5, 6, 7% des Français, tous les ans, qui déménagent, qui prennent l'une des décisions les plus difficiles à prendre dans une vie. Ils se concentrent, ils en discutent avec leurs relations, ils mûrissent, ils méditent, ils dorment, ils somatisent, ils réfléchissent et, à un moment, ils finissent chez le notaire, pour signer un acte truffé de fautes d'orthographe tellement la procédure est encore archaïque... Ensuite, il faut financer et faire le déménagement, changer de voisinage, souvent changer d'habitudes, parfois reconstruire un réseau. C'est une transformation profonde. Et nous disposons d'une information précise sur ces actes et ces décisions, qui est la carte des prix. Les prix de chaque transaction. De chaque réflexion, de chaque décision mûrement réfléchie.

Et si je suis heureux que ce colloque porte sur la French West Coast, c'est parce que cette façade concentre un volume croissant de décisions mûries,

engageantes, enthousiastes. On n'est pas ici dans le registre du vent, du soleil ou de la pluie. On est dans celui de milliers de trajectoires de vie, chaque année, qui mettent le cap à l'ouest. Des gens qui prennent leur valise, mettent cela dans un camion, et y vont.

Et ceux qui y parviennent, comme nous le disait Lucas Pouvreau, ne repartent pas. Ils décident de ne pas repartir ou bien de quitter Bordeaux pour aller à Rennes, par exemple, en choisissant de rester sur la West Coast.

Nous devrions regarder cette carte plus souvent, parce qu'elle révèle, à mon sens, le malentendu central qui bloque la plupart des débats sur le logement abordable.

Pourquoi sommes-nous si peu à l'aise avec l'idée de ne pas construire à côté de la ligne 11, à Rosny-sous-Bois ? Parce que l'Île-de-France manque déjà de logements, que les prix y sont déjà très élevés, et que refuser permis après permis ne peut qu'aggraver la situation. Si l'on ferme la porte là où l'accessibilité s'améliore, on ne fait pas disparaître la demande, on la renchérit.

L'emplacement

Patrick Lamson l'a rappelé tout à l'heure : ce qui est cher, c'est le foncier. Le coût de construction d'un logement a bien augmenté, mais il reste, à peu de choses près, du même ordre dans un territoire en décroissance comme dans un territoire en croissance. On construit à des coûts comparables dans les Vosges et dans les Yvelines.

La différence décisive ne se situe donc pas dans la construction. Elle se situe dans le prix du sol, du droit à bâtir, ce qu'on appelle le foncier.

Dès qu'on aborde le coût du foncier, un grand malentendu s'installe, parce que le débat français se polarise très vite autour de deux explications presque réflexes.

D'un côté, on entend : « C'est la spéculation ». Le foncier serait cher parce que certains spéculent, et la réponse consisterait à acheter, maîtriser, encadrer. C'est d'ailleurs une question qui a été posée à Gabriel Metcalf.

De l'autre côté, on répond : « Il en faut plus. » Le raisonnement est celui d'une mécanique offre-demande : s'il y a trop de demande par rapport à l'offre, les prix montent, donc il faut produire davantage.

Ces deux lectures captent une part de vérité, mais elles ne suffisent pas à expliquer pourquoi la cherté se concentre avec une telle intensité sur une

fraction réduite du territoire.

Je voudrais proposer une lecture qui rejoint la conclusion de l'intervention de Jacques Lévy ce matin. Tu disais, en substance, que nous sommes tous touristes, pas seulement quand nous nous déplaçons « au loin » (de façon horizontale) mais aussi chaque jour, proche de chez nous (de façon verticale).

Bien sûr, il y a le tourisme classique : vivre à Paris et passer un week-end à Saint-Malo. Mais tu évoquais aussi ces formes plus récentes, où l'on loue à 200 mètres de chez soi pour relancer une vie amoureuse, changer d'air, déplacer le décor. Et l'idée, au fond, est simple : nous vivons de plus en plus dans un régime où nous cherchons, chaque jour, une expérience, un cadre, une intensité. Autrement dit, nous sommes touristes bien plus souvent que nous ne le croyons.

Celui qui a la chance de vivre et de travailler à Biarritz, d'y emmener ses enfants à l'école, cumule toutes les dimensions de la vie au même endroit. Il habite, il travaille, il élève ses enfants, et chaque soir, il voit le coucher de soleil sur la Côte des Basques. C'est une expérience exceptionnelle.

Dans ce sens précis, il est « touriste » tous les jours. Non pas au sens de l'occupation temporaire, mais au sens d'un accès permanent à un cadre de vie désirable. Et, en même temps, il est pleinement résident, pleinement actif, à temps plein. C'est cette superposition qui fait toute la valeur de certains lieux.

Et donc, ce qu'on appelle « le foncier », c'est exactement cela. Le foncier, ce n'est pas seulement un prix au mètre carré. C'est un concentré de désir. Si je force un peu le trait, le foncier, c'est Instagram. Et Instagram, qu'est-ce que c'est ? C'est la mise en image de ce que les gens désirent, de ce à quoi ils aspirent.

Or on entend souvent, chez des urbanistes ou chez des responsables politiques, l'explication inverse : si les gens ne sont pas satisfaits, ce serait d'abord parce qu'il manque des bus, des services, un bureau de poste, une école un peu plus proche. Comme si l'attractivité et le prix du sol étaient, au fond, la somme de quelques équipements supplémentaires.

Je vais le dire simplement : sur mon Instagram, je ne vois pas de bus, ni de bureaux de poste. Ce que l'on y voit, ce sont des cadres de vie, des ambiances, des paysages, des scènes sociales, des fragments de « vie pleine ».

Et ce n'est pas une singularité française. L'individu contemporain, en France comme en Asie ou en Afrique, porte des attentes de plus en plus qualitatives, qui dépassent largement la seule addition d'équipements. Il cherche une expérience de lieu, pas seulement une fonctionnalité.

C'est pour cela que je rejoins en partie Jacques Lévy lorsqu'il critique certains projets de villes nouvelles qui semblent sortir des années 80-90. On y répond de façon très fonctionnelle à des besoins matériels identifiables, un bus, un ascenseur, une piste cyclable, comme on équipait hier un logement d'un réfrigérateur ou d'une télévision.

Le problème, c'est que cette grille ne suffit plus à expliquer la géographie réelle. Elle n'explique ni pourquoi la cherté se concentre sur 6 % du territoire, ni pourquoi, à l'inverse, une très grande partie du pays connaît aujourd'hui une stagnation ou une décroissance démographique. Autrement dit, dans une large fraction du territoire, le foncier n'est pas seulement « peu cher », il peut même avoir une valeur négative : en y construisons votre maison, vous ne retrouverez même pas le coût de la construction le jour où vous déciderez de la revendre. Parce que la demande y est insuffisante.

Pourquoi un lieu est-il désirable ? Ce n'est pas seulement parce qu'un coucher de soleil serait objectivement « plus beau » sur la Côte des Basques que sur la Côte d'Émeraude. La désirabilité tient aussi à une densité humaine, à des ambiances, à un mélange culturel et sociologique, à des scènes sociales. Ce sont des compositions, des frottements, des rencontres.

Et, parfois, cela relève aussi de mécanismes moins avouables : distinction, rareté, entre-soi, statut. Il existe une fraction limitée du territoire, autour de ces fameux 6 %, où l'accès devient difficile, parce que beaucoup de monde en rêve. C'est ce désir massif qui alimente les imaginaires, et qui, mécaniquement, remplit les fils Instagram.

Je ne crois pas que cette demande soit superficielle. Elle ne l'est tellement pas que les ménages acceptent d'y consacrer des milliers d'euros par mètre carré. C'est un engagement économique majeur, souvent le premier de toute une vie.

Et c'est là que je vous propose de revoir notre vocabulaire. Ce que nous appelons « foncier », ce n'est pas du foncier au sens neutre du terme. C'est un « emplacement ».

D'ailleurs, les entreprises le savent très bien. Une part significative de la ré-

munération sert, directement ou indirectement, à permettre aux salariés de se loger, de louer, d'acheter, de vivre dans le territoire. Tous les entrepreneurs ici le constatent : une partie du salaire, c'est du logement. Et pour les ménages, le sujet structurant, celui qui contraint tout le reste, c'est l'immobilier.

Dans ce que l'on appelle « l'immobilier », il y a d'abord une part très concrète, la construction. Un toit, des murs, des matériaux, une performance thermique, le confort d'été, parfois la climatisation, parfois non. Cette part-là a un coût, et ce coût varie, mais il reste globalement comparable d'un territoire à l'autre.

Ensuite, on met tout le reste dans un grand sac, « la spéculation », « le foncier », « la pression immobilière ». Or ce « reste » a un nom beaucoup plus simple et beaucoup plus exact : c'est l'*emplacement*.

Aujourd'hui, l'emplacement à l'intérieur de Paris *intra-muros* est extraordinaire. Il répond, de façon extraordinaire, à une demande banale. Des grandes entreprises décident de vider, actuellement, leurs bureaux de La Défense parce que leurs salariés considèrent que si j'ai la chance d'occuper un bureau dans Paris, je peux vivre comme un touriste 24h/24. Comme un actif 24h/24 également. Tout en étant maman 24h/24. Je peux épouser toutes les facettes de ma vie 24h/24 dans un même lieu. Sans coût de transaction pour passer d'un rôle à l'autre, ou tout du moins avec une plus grande fluidité. Quand je vais à La Défense, au contraire, je ne peux pas vivre en « touriste ». Tout simplement parce que lorsque je pose mon regard en bas de l'esplanade, je ne suis pas émerveillé...

Il nous faut aussi comprendre que cette demande ne nous est pas propre. Ce n'est pas seulement un « caprice » de sociétés riches qui, une fois leurs besoins matériels satisfaits, se tourneraient vers une forme d'ultra qualité.

Je suis convaincu qu'on retrouve la même aspiration en Asie du Sud-Est, y compris chez des ménages beaucoup moins riches que nous. Simplement, elle s'exprime autrement. Nous regardons parfois ces mises en scène urbaines orientales comme kitsches, bling-bling : ces villes illuminées, sur-décorées, saturées de couleurs, nous avons autant de mal à les comprendre que la carte des prix de l'immobilier en France.

Nous avons du mal à lire : la quête d'intensité, de spectacle, de désirabilité. En somme, une forme d'atmosphère Instagram, mais en réel, en trois dimensions, partout.

Je crois fondamentalement qu'il y a une anthropologie globale, que l'individu aujourd'hui cherche à être plein, non segmenté, qu'il ne veut pas être pris pour un dormeur, un travailleur, un navetteur ou un *commuter*. S'il *commute*, il veut regarder par la fenêtre du train et voir de belles choses. Il se trouve que dans certaines parties du territoire, c'est comme cela : vous pouvez y vivre une vie pleine.

Je pense à l'image de Cancale que j'ai montré ce matin. Qui ne rêverait pas que ce paysage ne soit pas seulement un décor pour deux week-ends par an, mais un cadre de vie ordinaire, compatible avec le travail ? Qui ne rêverait pas de ce cadre vie non pas simplement pour deux week-ends dans l'année, mais pour tous les jours, avec son travail ? Tout le monde rêve de cela, d'une façon ou d'une autre.

La démocratie du sommeil

Les gens rêvent de cela, et ils ont très bien identifié où cette promesse est accessible. Une fraction limitée du territoire, 6 %, 8 %, 10 % selon les seuils, concentre les lieux où l'on peut réellement cumuler cadre de vie, intensité sociale et opportunités.

Ce n'est pas seulement une affaire de paysages ou de « beau ». C'est aussi une affaire de densité humaine et de mélange, parce que beaucoup de choses qui rendent un lieu désirable dépendent du fait qu'il y ait du monde : des services, une offre culturelle, une scène gastronomique, des sociabilités. Autrement dit, la désirabilité est autant sociale que physique. Et ces lieux, les ménages les ont repérés.

Mais il se trouve que dans ces lieux-là, les seuls qui ont le droit de voter, ce sont ceux qui ont la chance de dormir sur place, déjà aujourd'hui. Et celui qui parvient à acheter cher la dernière place, le dernier ticket, a plutôt tendance à verrouiller ensuite l'accès, en devenant résident et électeur. Jean Viard appelle cela la « démocratie du sommeil »¹. On élit le maire là où l'on dort. Là où l'on travaille, on ne vote pas. Là où l'on est touriste, on ne vote pas non plus.

Cette segmentation est une segmentation spatiale : si je travaille dans Paris, et que j'habite un peu plus loin, cela segmente ma vie personnelle. On me propose de voter en tant que dormeurs. Bon, eh bien, en tant que dormeur, je veux du calme. Voilà. On ne me demande pas de voter en tant que consommateur de culture, de gastronomie, ou de couchers de soleils...

La West Coast nous pose cette question, flagrante. Regardons la carte des prix en France : on voit une géographie très fine des lieux du désir. Voilà

¹Lien de l'article [ici](#)

l'endroit, les endroits où, celui qui a la chance d'y habiter et d'y travailler, a réussi sa vie.

Tout simplement. C'est une question de statut. Il a réussi sa vie.

Aujourd'hui les représentations collectives de la réussite se cristallisent sur certains *emplacements*. Cela se voit clairement sur Instagram, et c'est aujourd'hui assez simple à comprendre.

Et nous continuons à appeler tout cela « immobilier », « urbanisme » ou « foncier », alors qu'il s'agit, au fond, de quelque chose de plus fondamental : réussir sa vie. Non pas seulement en termes de statut social. Mais aussi au sens plus profond de « Vivre pleinement sa vie ».

Nous voyons émerger sous nos yeux, une nouvelle grammaire de la réussite. D'une manière de dire, de considérer, collectivement, ce que signifie « réussir sa vie ».

Or, aujourd'hui, cette réussite n'est plus uniquement professionnelle. Elle reste en partie liée au travail, bien sûr, mais elle se joue de plus en plus dans l'équilibre, le cadre de vie, la possibilité de cumuler les dimensions de l'existence.

C'est aussi ce qui rend lisible l'hémorragie francilienne que Lucas Pouvreau a montrée. Derrière ces ronds sur la carte, il y a un solde de plus de 200'000 habitants qui quittent l'Île-de-France chaque année. C'est un mouvement massif, et il a une logique.

On assiste, nous le savons, à un basculement. Nous passons progressivement d'un modèle où l'on « réussit sa vie par le travail » à un modèle où l'on cherche à la « réussir par l'équilibre ». Jacques Lévy parlerait peut-être de couple « tourisme-travail ». Disons-le plus simplement : l'articulation entre vie professionnelle et vie personnelle devient le critère central.

Sur ce terrain-là, la West Coast surclasse clairement l'Île-de-France. Et c'est ce qui rend crédible, au moins dans l'esprit, l'idée d'un flux durable, de l'ordre de 200'000 départs nets par an, comme le rappelait Lucas Pouvreau.

Quant aux chiffres d'opinion, du type « 85 % des Parisiens veulent quitter Paris », il faut les prendre pour ce qu'ils sont : des intentions, des envies, parfois des fantasmes. Mais ils pointent dans la même direction.

Paris reste une ville extraordinaire. En revanche, pour beaucoup, l'environnement proche n'offre pas encore un cadre de vie suffisam-

ment désirable pour rivaliser avec la façade Atlantique. C'est aussi cela qui alimente la bascule.

Regardons justement la carte des zones tendues. On y trouve, sans surprise, une large partie de la banlieue francilienne. Elle est tendue parce qu'elle concentre des emplois, et surtout parce que l'accès à Paris, même à 30 ou 40 minutes, a une valeur considérable.

Paris est un emplacement d'une puissance exceptionnelle. Et cette puissance « irradie » au-delà de ses frontières. Habiter en banlieue, à distance raisonnable de Paris, conserve donc une valeur élevée, non pas par la seule qualité intrinsèque du bâti, mais par l'accès au centre. À Paris.

Mais arrêtons de parler de « foncier ». Appelons les choses par leur nom : un emplacement. Les ménages n'achètent pas des mètres carrés abstraits, isolés de leur environnement. Ils achètent une position dans le monde, un accès à tout un tas de choses.

C'est d'ailleurs pour cela que les Parisiens acceptent de vivre avec trois à quatre fois moins de surface que d'autres. Ils ne « se contentent » pas de moins par goût du petit. Ils arbitrent autrement. Ils n'achètent pas seulement de l'immobilier, ils achètent un emplacement, un accès à tout ce que Paris peut leur offrir.

Et c'est là le point clé : nous désirons, en grande partie, les mêmes emplacements car nous désirons, en grande partie, accéder aisément aux mêmes choses : emploi, nature, culture...

Xavier Timbeau l'a démontré ce matin : si l'on densifie au bon endroit, c'est-à-dire très souvent là où la demande est forte et où les prix sont hauts, on obtient des gains climatiques très importants. Il l'a formulé de manière très claire : densifier dans ces zones, même à des rythmes modestes (1%/an), peut produire à terme des réductions d'émissions très significatives (-30% d'émissions de CO₂ au bout de 30 ans).

Autrement dit, si l'on prend au sérieux les décisions des ménages, et si l'on cesse de réserver les meilleurs emplacements aux seuls groupes sociaux qui peuvent payer l'accès au premier rang (professions libérales, ménages très aisés, rentiers) alors l'enjeu devient simple à formuler : dans ces 6 à 8 % du territoire où se concentre la désirabilité, il faut créer suffisamment de places pour élargir l'accès jusqu'à retrouver un équilibre social.

Et si l'on y parvient, ce n'est pas seulement du logement que l'on produit. C'est aussi du statut que l'on redistribue, en rendant l'accès aux lieux les plus désirés moins exclusif, moins excluant.

À un moment, dans l'histoire sociale, des équipements sont devenus universels. L'eau courante, le réfrigérateur, le confort domestique. Et cette universalisation a produit un effet de statut, parce qu'elle a relevé le niveau de vie et d'autonomie de tous, en France comme dans les pays qui nous rattrapent.

Mais aujourd'hui, le marqueur de statut n'est plus d'avoir un frigo. Le marqueur de statut, c'est de vivre dans un lieu exceptionnel, ou, plus exactement, d'avoir accès au quotidien à un cadre de vie exceptionnel.

Les gens cherchent cela. Et si l'on accepte ce constat, alors le sujet principal devient presque embarrassant de simplicité : il faut apprendre à s'accepter les uns les autres. Parce que sur 6 à 8 % du territoire, nous allons être nombreux, très nombreux, dans les lieux les plus désirables.

Est-ce un problème si l'on double la population de ces lieux exceptionnels ? Je ne le crois pas. Le bilan carbone peut baisser si l'on densifie au bon endroit. La diversité des services, des commerces et des restaurants augmente avec la population. Et, au fond, le vrai travail devient un travail social et politique : apprendre à vivre ensemble, dans des lieux plus denses, plus partagés.

Regardons donc la décision des gens. Que dit-elle ? Elle dit une chose simple : nous voulons vivre dans les mêmes lieux. Et cela signifie, mécaniquement, que le reste du territoire restera plus ouvert, plus disponible. Le loup, lui, a probablement de beaux jours devant lui.

Merci.