

Inédits

**LA GUERRE DES
REGIONS N'AURA
PAS LIEU : VERS UNE
POLITIQUE DE
MOBILITE ELARGIE**

Richard SHEARMUR

INRS
Urbanisation, Culture et Société

Inédits / Working paper, n° 2008-4

Février 2008

**La guerre des régions n'aura pas lieu :
vers une politique de mobilité élargie**

Richard SHEARMUR

Institut national de la recherche scientifique
Urbanisation, Culture et Société

Février 2008

Richard Shearmur
richard.shearmur@ucs.inrs.ca

Inédits, collection dirigée par Mario Polèse :
mario.polese@ucs.inrs.ca
Institut national de la recherche scientifique
Urbanisation, Culture et Société
385, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec) H2X 1E3

Téléphone : (514) 499-4000
Télécopieur : (514) 499-4065

www.ucs.inrs.ca

Ce texte est une version préliminaire d'un chapitre de livre, et a été préparé dans l'optique de cet ouvrage.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ/ABSTRACT	V
INTRODUCTION	1
1. LE RÉGIONALISME ET SES CRITIQUES	3
1.1 Les grandes entreprises en région viennent-elles de « la métropole »?	3
1.2 Les acteurs locaux sont-ils correctement rémunérés?	4
1.3 De quelle région parlent les régionalistes (et de quelle métropole parlent les métropolistes)?	9
2. DEVOIR DE LA MÉTROPOLE ENVERS LES RÉGIONS?	13
3. TENDANCES STRUCTURELLES ET POLITIQUES PUBLIQUES	15
3.1 Tendances économiques.....	16
3.2 Politiques de développement régionales ou individuelles?	17
CONCLUSION	21
Discours politiques, acteurs, et structures exogènes	21
Formes d'intervention régionales possibles	22
BIBLIOGRAPHIE.....	25

RÉSUMÉ/ABSTRACT

Le discours sur le développement régional met souvent en opposition les régions et les villes. Au Québec, province avec un système de protection social développé, les régions ont aussi tendance à tenir la métropole — c'est-à-dire Montréal — comme responsable de leur déclin. En retour, la métropole porte peu d'attention aux problèmes que vivent les régions. Ce discours simpliste est généré, selon moi, par les médias et par les acteurs politiques pour des besoins de marchés et électoraux. En fait, étant donné la diversité d'acteurs et d'intérêts en région comme en métropole, il est erroné d'assigner à ces entités géographiques des identités uniques ou des intentions. Les changements structurels (accroissement de la productivité, nouvelles sources d'approvisionnement, questions environnementales, etc.) qui touchent en effet les régions ressources sont de natures globales, et touchent aussi Montréal. De plus, Montréal comprend plus de personnes à bas revenus que l'ensemble des 34 autres agglomérations québécoises réunies : donc, si quelqu'un profite effectivement de ces changements structurels ce serait plutôt les travailleurs qualifiés mobiles et les multinationales. À partir de considérations d'équité, j'avance que *toutes* les personnes touchées par ces changements structurels sont en droit de recevoir de l'aide — financière, formation et autres — afin de réintégrer le marché du travail. Ce qui distingue les régions de Montréal est la grande probabilité qu'il n'existe aucun emploi alternatif localement. Je propose donc que les politiques régionales se penchent sur la question de la mobilité, notamment en élargissant les bassins d'emplois afin d'augmenter la diversité et les opportunités sans disloquer les communautés. Dans certains cas, cependant, il sera nécessaire de reconnaître que la migration sera nécessaire.

Mots-clés : régions, régionalismes, métropole, mobilité, navettes, développement régional



There is often a tendency to couch discussions about regional development in simple dichotomous terms opposing outlying regions to cities. In Québec, a province with a well developed welfare system, there is also a tendency for peripheral regions to blame “the city”—i.e. Montreal—for their decline, and for “the city”, in turn, to pay little attention to regional problems. This simplistic discourse is, I argue, put forward principally by media and by politicians for market and electoral reasons. In fact, given the great variety of different groups and interests in regions and in cities, I argue that there are really no such things. The structural changes (increased productivity, new suppliers on the world stage, environmental concerns...) that are, indeed, hitting remote resource dependant regions hard are global in nature, and are also greatly affecting Montreal. Furthermore, within Montreal there are more low income people than in all

other 34 Quebec cities combined : hence, if someone is indeed profiting from these structural changes, it is more likely to be highly mobile knowledge workers and multinational companies. From the perspective of basic equity, I make an argument that *all* people displaced by these structural changes have a right to expect help—financial, training and other—in reintegrating the labour market. What distinguishes remoter regions from Montreal is the likelihood that no alternative employment will be found locally. I therefore argue that policies should be implemented to widen regional labour markets in order to increase diversity and opportunity without dislocating communities. In some cases, however, it should be recognized that migration and community dislocation may be inevitable.

Keywords: regions, regionalism, metropolis, mobility, commuting, regional development

« Personne, même le destin,
ne s'attaque d'un cœur léger à la passion... »
— Jean Giraudoux

INTRODUCTION

Il est d'usage — au Québec comme ailleurs¹ — d'opposer métropole et région, ou urbain et rural. Selon l'identité, le lieu de résidence, les aspirations ou les intérêts de chacun, cette opposition s'articule en gros de deux manières. Une première approche — que nous pouvons appeler régionaliste — consiste à voir les régions comme victimes des métropoles. Sous cette vision des choses, les régions sont des périphéries (au sens de Wallerstein, 1979), exploitées par la ville. Dès qu'il y a un retournement de situation économique en région, c'est la ville — et principalement la métropole — qui en serait responsable et qui devrait pallier les insuffisances locales (Beaudouin, 2007). Une deuxième approche — appelons-la métropoliste — consiste à voir les régions comme de vagues territoires assez vides, qui, comme des maringouins, viennent irriter la métropole de temps en temps (en général lorsqu'une crise régionale les indispose — Dubuc, 2007).

Cette dichotomisation, certes simpliste, semble néanmoins informer une bonne partie du débat public (du moins en ce qui concerne les questions régionales et de développement), débat qui tourne en rond précisément — je soupçonne — à cause de la simplicité de ces prémisses.

Ce chapitre se veut donc un court essai sur les liens entre régions et métropoles, essai qui s'appuiera sur les travaux empiriques que j'ai effectués avec Mario Polèse depuis 2002. Il ne s'agit pas, ici, de reprendre ces travaux, mais plutôt de s'en servir pour alimenter une réflexion plus large sur les rapports entre métropoles et régions. Cette réflexion sera à saveur économique, mais ne s'y limitera pas nécessairement.

Dans un premier temps, nous explorerons un peu plus en détail les deux positions esquissées ci-dessus. Puis, nous introduirons d'autres dimensions, notamment celles des entreprises à établissements multiples, de la mondialisation des échanges et des identités complexes qui devraient venir perturber les *a priori* confortables des régionalistes et des métropolistes. Pour conclure, nous tenterons d'effectuer une synthèse qui, en intégrant ces dimensions plus complexes, pourrait fournir des éléments permettant de dépasser le dialogue de sourd qui semble souvent caractériser les rapports métropole/région.

¹ Par exemple, en Nouvelle-Zélande, dont la capitale est Auckland (Smith *et al.*, 2002), ou en Lituanie (Juska, 2007).

1. LE RÉGIONALISME ET SES CRITIQUES

L'idée que les régions seraient exploitées par les métropoles repose sur des bases théoriques solides, notamment sur les écrits de Wallerstein (1979) qui développe la thèse que l'économie mondiale est formée d'un centre industrialisé (en gros, les pays occidentaux), d'une semi-périphérie (en gros, les pays intermédiaires qui ont leur propre industrie mais qui alimentent principalement les marchés des pays centraux), et les pays périphériques (qui alimentent le monde en matières premières et en main-d'œuvre bon marché mais pour lesquels les termes d'échange sont très désavantageux). Cette conceptualisation des choses a été appliquée par certains aux réalités régionales (Bradfield, 1988), et il est clair que ce type d'idée sous-tend beaucoup de revendications régionales. En somme, ces régions se perçoivent, à l'échelle nationale, comme des pays périphériques à l'échelle mondiale, et demandent que cesse cette exploitation.

Cette exploitation régionale, si elle a lieu, se ferait de la manière suivante : des entreprises (métropolitaines) identifieraient des ressources dignes d'exploitation en région. Elles s'y installeraient, extrairaient les ressources sans correctement rémunérer les acteurs régionaux, puis quitteraient la région une fois les ressources extraites.

Or, ces idées sont problématiques, car elles supposent l'identité entre les entreprises et la métropole, la rémunération incorrecte des acteurs régionaux et finalement une identité entre un espace géographique et la population qui y réside. Ces hypothèses ne sont pas déraisonnables à l'échelle internationale : la majorité des multinationales est dirigée à partir de (et rapatrie leurs profits vers) l'occident, les termes d'échange sont biaisés en faveur des pays et des produits industrialisés (Eswaran et Kotwal, 1993; Ocamp et Parra, 2003), et la mobilité internationale est limitée, en particulier pour les classes moins aisées. Mais on ne peut pas changer l'échelle d'analyse sans fondamentalement repenser certaines de ces hypothèses.

1.1 Les grandes entreprises en région viennent-elles de « la métropole » ?

Une région n'est pas un pays, et au sein du Canada et du Québec, il est difficile de prétendre que l'exploitation s'articule de manière semblable à celle que Wallerstein décrit au niveau du « système-monde ». Il est erroné d'identifier les entreprises présentes en région comme émanant d'une métropole : même s'il est sans doute vrai que de manière générale et spatialement diffuse, la plupart des directeurs et actionnaires vivent dans de grandes régions urbaines (et cela, pour des raisons purement statistiques, car la majorité des occidentaux, aujourd'hui, vivent dans des régions urbaines relativement grandes), ils ne vivent pas dans une métropole particulière. Au Québec,

même les grandes entreprises dont les sièges sociaux sont nominalement à Montréal ne peuvent pas être caractérisées comme étant *montréalaises*. Leurs actionnaires, une partie de leurs directeurs, leurs bailleurs de fonds, leurs clients, leurs partenaires et ainsi de suite émanent d'une multitude d'endroits — y compris, très souvent, des régions où l'entreprise possède des établissements.

En fait, seules les petites entreprises peuvent être — de manière approximative — associées à une région précise, et ce ne sont pas celles-ci que l'on soupçonne d'exploiter les régions, car soit elles y sont (et font donc partie du tissu régional « exploité »), soit elles n'y sont pas (et elles n'ont alors que très peu d'influence sur l'économie des régions où elles ne sont pas localisées).

1.2 Les acteurs locaux sont-ils correctement rémunérés?

La justesse de la rémunération des acteurs régionaux est plus dure à évaluer, car la définition de critères est problématique. Cependant, il est difficile de nier que la plupart des grandes entreprises en région (les papetières, les alumineries, les scieries, les mines, etc.) offrent aujourd'hui des conditions de travail (salaires et avantages sociaux) qui sont souvent bien meilleures que celles qui pourraient être offertes par les autres entreprises dans les régions, et qui souvent seraient considérées comme étant très bonnes même en métropole. Par exemple, le revenu de travail moyen à Baie-Comeau était, en 2001, supérieur à celui de Montréal (Tableau 1). Lorsqu'on tient compte du fait que le moindre appartement 6 ½ à Montréal coûte presque 200 000 \$, et que s'offrir une petite maison avec jardin en banlieue est un luxe, à 300 000 \$, que peu de personnes peuvent s'offrir, on remet en perspective le « faste » montréalais. À Montréal, plus de 45 % des adultes ont des revenus totaux de moins de 20 000 \$, contre 35 % à Baie-Comeau, 41 % à Sept-Îles, 43 % à Chicoutimi, Alma et La Tuque, et 44 % à Rouyn-Noranda et Val-d'Or. On retrouve plus de personnes à bas revenus à Montréal (plus de 550 000 revenus de moins de 20 000 \$) que dans l'ensemble des autres agglomérations québécoises de plus de 10 000 personnes réunies (il y en a 34, voir tableau 1). Compte tenu de ces chiffres, il est difficile d'admettre que « Montréal » exploite les régions, ou d'admettre que, de manière systématique, les travailleurs des régions sont sous rémunérés. Il est probablement vrai², cependant, qu'à Montréal la proportion de *très hauts* revenus et de grosses fortunes est plus élevée qu'ailleurs. Il est même concevable que certaines de ces grosses fortunes aient été construites sur le dos des régions — mais d'autres l'ont sans doute été sur le dos de travailleurs montréalais : peut-on alors dire

² La plus haute tranche de revenus que j'ai pu analyser est celle des 60 000 \$ et plus (en 2001) : Montréal, avec 13 % de tels revenus, se situe encore loin derrière Chicoutimi et la Tuque (20 %), et dans le même ordre de grandeur que Rimouski, Gaspé, Matane et Shawinigan (14 %). Baie-Comeau et Sept-Îles, à 8 %, ont de plus faibles proportions de personnes avec des revenus supérieurs à 60 000 \$ par année.

que c'est « Montréal » qui exploite les régions, ou ne devrait-on pas dire que le système social et économique actuel permet à certains individus d'amasser de grosses fortunes? La géographie et les identités régionales n'y sont pour rien.

Un autre argument porte sur les redevances : selon cette logique, si l'on extrait les ressources d'une région, alors la région devrait être rémunérée sous forme de redevance (Beaudouin, 2007). Cette question touche à la propriété des ressources : à qui appartiennent-elles, et qui devrait en profiter? Même si l'argument selon lequel les ressources appartiennent (en partie) aux habitants d'une région a le mérite d'être simple et populaire (dans les régions ressources), il soulève des questions délicates. D'abord, une ressource ne devient ressource que si on l'exploite. Même si la logique capitaliste nous rebute, il est cependant d'usage dans ce système de rémunérer les personnes qui avancent le capital et/ou qui prennent le risque d'exploiter la ressource. Si les habitants de la région sont ceux qui ont avancé le capital et/ou pris le risque, alors ils devraient être rémunérés (et le sont sans doute à moins qu'ils n'aient cédé leurs titres de propriété).

Il est aussi d'usage, dans le système capitaliste, de rémunérer les travailleurs — et nous avons déjà touché au fait que ceux-ci sont bien rémunérés, du moins par les grandes entreprises, en région. Finalement, une autre pratique capitaliste courante est que le propriétaire du terrain où se trouve la ressource reçoit une rente — et j'imagine que, là encore, les propriétaires en région s'assurent de recevoir une rémunération adéquate pour l'utilisation de leurs terrains et pour l'extraction de ressources.

En plus de ces diverses rémunérations contractuelles, le gouvernement est libre d'imposer des taxes et redevances. Et c'est sans doute là — au niveau du pouvoir de taxation — que les régions revendiquent des retombées fiscales qui vont au-delà des taxes foncières générées par les établissements, les travailleurs et les services leur attendant.

Il n'y a, en principe, aucune raison de s'opposer à cet argument — mais il faudrait alors qu'il soit applicable à toutes les régions, y compris, par exemple, Montréal et Québec. Chaque région serait alors en mesure d'imposer des taxes aux acteurs qui exploitent les avantages comparatifs de la région (à Québec on pourrait taxer les entreprises qui bénéficient de la présence d'instances gouvernementales, à Montréal on pourrait taxer tous les camions et trains qui transitent par la région). Bref, on pourrait imaginer un système moyenâgeux sans aucune redistribution entre régions où le pouvoir fiscal de l'État central est presque inexistant et où chaque région se constitue en pôle autonome (Heers, 1990). Il est vrai que le pouvoir de l'État et des provinces s'effrite face aux dynamiques mises en œuvre par la mondialisation (Veltz, 1996; Castells, 1996). Il s'effriterait davantage si chaque région se déclare fiscalement indépendante, et cette indépendance rendrait caduc tout effort de redistribution entre régions.

Tableau 1
Revenu de travail et distribution des revenus totaux, 2001

Agglomération	Revenu de travail moyen par travailleur	% des revenus totaux de moins de 20 000 \$	Personnes avec revenus totaux de moins de 20 000 \$	% des revenus totaux de plus de 60 000 \$
Baie-Comeau	32 408 \$	35,0 %	4 055	7,7 %
Montréal	31 864 \$	45,2 %	556 890	13,0 %
Sept-Îles	31 024 \$	40,7 %	4 140	8,1 %
Québec	29 790 \$	42,8 %	110 625	14,1 %
Chicoutimi — Jonquière	29 680 \$	42,6 %	24 850	21,0 %
Rouyn-Noranda	29 254 \$	44,1 %	5 940	10,0 %
Alma	29 039 \$	43,0 %	4 930	9,5 %
Val-d'Or	29 001 \$	44,6 %	4 925	7,8 %
La Tuque	28 653 \$	43,2 %	1 990	20,0 %
Sorel	28 502 \$	45,1 %	7 550	9,3 %
Trois-Rivières	27 950 \$	48,2 %	24 615	8,1 %
Granby	27 873 \$	44,0 %	10 405	5,5 %
Joliette	27 766 \$	49,5 %	7 065	7,9 %
Sainte-Marie	27 628 \$	39,4 %	1 730	11,1 %
Saint-Jean-sur-Richelieu	27 627 \$	45,4 %	12 685	7,6 %
Salaberry-de-Valleyfield	27 589 \$	44,4 %	6 465	6,6 %
Amos	27 409 \$	46,1 %	2 215	8,0 %
Rimouski	27 249 \$	48,3 %	8 770	13,8 %
Sherbrooke	26 959 \$	47,7 %	26 305	10,1 %
Roberval	26 884 \$	43,6 %	1 730	7,4 %
Victoriaville	26 435 \$	48,7 %	7 655	7,2 %
Dolbeau	26 401 \$	47,0 %	2 665	9,3 %
Magog	26 285 \$	48,0 %	4 075	7,1 %
Shawinigan	26 094 \$	50,8 %	11 130	13,6 %
Saint-Hyacinthe	26 092 \$	46,5 %	8 725	13,9 %
Saint-Jérôme	25 910 \$	47,0 %	10 340	11,7 %
Rivière-du-Loup	25 786 \$	49,3 %	4 515	10,1 %
Lachute	25 655 \$	51,4 %	2 185	9,6 %
Cowansville	25 649 \$	48,4 %	2 140	14,8 %
Gaspé	25 447 \$	55,8 %	3 180	14,9 %
Drummondville	25 299 \$	48,8 %	12 315	5,5 %
Saint-Georges	25 010 \$	45,6 %	4 480	10,2 %
Matane	25 005 \$	54,5 %	2 795	12,8 %
Thetford Mines	24 125 \$	49,0 %	5 245	7,7 %
Montmagny	23 822 \$	50,0 %	2 210	14,6 %

Note : Les revenus de travail sont les revenus de travail par travailleur. La proportion de personnes gagnant tel ou tel de revenu est la proportion de personnes avec un revenu. On ne tient donc pas compte des structures des ménages ni des taux de dépendance : ce sont les revenus individuels.

Tableau 2
Indices du revenu économique local *per capita*
et du revenu total après transferts *per capita*, 2001

Agglomérations	Revenu <i>per capita</i> local avant transferts	Revenu <i>per capita</i> après transferts	Différence
Baie-Comeau	1,21	1,11	-9 %
Montréal	1,21	1,16	-4 %
Québec	1,16	1,13	-2 %
Sept-Îles	1,16	1,08	-7 %
Sainte-Marie	1,13	1,03	-9 %
Granby	1,11	1,06	-4 %
Val-d'Or	1,06	1,01	-4 %
Alma	1,05	1,02	-3 %
Rimouski	1,05	1,05	0 %
Saint-Jean-sur-Richelieu	1,04	1,02	-2 %
Rouyn-Noranda	1,04	1,02	-2 %
Sherbrooke	1,02	1,02	-1 %
Chicoutimi — Jonquière	1,02	1,00	-2 %
Amos	1,01	0,99	-3 %
Victoriaville	1,01	0,99	-1 %
Saint-Georges	1,01	0,96	-4 %
Saint-Hyacinthe	1,01	1,03	2 %
Joliette	1,00	1,02	2 %
Trois-Rivières	0,99	1,01	3 %
Sorel	0,98	1,01	3 %
Salaberry	0,98	1,00	2 %
Rivière-du-Loup	0,98	0,99	1 %
Roberval	0,97	0,97	1 %
La Tuque	0,96	1,00	4 %
Magog	0,96	1,02	7 %
Drummondville	0,95	0,95	0 %
Cowansville	0,95	0,94	-1 %
Saint-Jérôme	0,94	0,95	2 %
Dolbeau	0,91	0,92	1 %
Gaspé	0,88	0,92	4 %
Matane	0,87	0,93	7 %
Montmagny	0,87	0,90	4 %
Thetford Mines	0,86	0,94	9 %
Shawinigan	0,84	0,95	13 %
Lachute	0,83	0,90	8 %

Note : La moyenne des revenus a été fixée à 1,00 dans les deux colonnes afin de simplifier leur comparaison. Le revenu avant transfert correspond au revenu « économique » généré localement, que l'on a approximé aux revenus d'emploi *per capita*. Le revenu après transferts correspond au revenu total, qui comprend les transferts de toutes sortes (allocations, pensions, assurance emploi, revenu d'investissement, etc.).

Pour l'instant les pouvoirs de taxation sont définis par la constitution canadienne et par les lois provinciales, et demeurent centralisés. Il y a cependant une redistribution importante de ces recettes, redistribution qui semble encore aller des métropoles vers les régions.

En effet, au tableau 2 on voit deux mesures de revenus *per capita* différents. La première correspond aux salaires dans chaque agglomération, mais cette fois répartis sur l'ensemble de la population : on appellera ce revenu le revenu économique par habitant.

On constate que plusieurs villes à bas salaires bénéficient de revenus économiques relativement élevés (notamment Saint-Georges et Sainte Marie) : cela nous indique que même si les salaires y étaient bas en 2001, beaucoup de personnes avaient des emplois, rehaussant ainsi le revenu économique.

La deuxième mesure de revenu correspond au revenu total *per capita*, une fois que l'on ajoute au revenu économique tous les transferts (assurance-emploi, prestations sociales, dividendes, pensions, etc.). On constate que, de manière systématique, les agglomérations à fort revenu économique voient diminuer leur niveau de revenu lorsqu'on regarde le revenu total, et que les agglomérations à faible revenu voient augmenter leurs revenus. Ceci n'a rien de surprenant — nous avons des taux d'imposition progressifs et les transferts gouvernementaux tendent à bénéficier les moins bien nantis. Mais ceci est une indication forte qu'il y a au Québec une redistribution marquée des revenus allant des régions à revenu économique élevé vers les régions à revenu économique plus bas. Si l'on était capable d'ajouter à ces transferts les coûts *per capita* plus élevés en termes de services de santé, de services scolaires, de services d'assainissement, etc. que génère la prestation de ces services en milieu peu dense, les transferts des régions nanties vers les moins nanties seraient plus évidents encore. Cela dit, il est clair que les transferts ne vont pas uniquement de la métropole vers les régions : ils vont de toutes les régions à revenu économique élevé (y compris Sept-Îles, Baie-Comeau, Rimouski et Val-d'Or) vers les régions à revenu économique plus faible.

Face à la réalité de la fiscalité canadienne, face au danger de décomposition des provinces dès que l'on déroge aux principes de taxation équitable entre les régions, et face à la redistribution actuelle des rentrées fiscales vers les régions les plus pauvres, les arguments en faveur de redevances locales sur les ressources sont difficiles à défendre (surtout si l'on pense que le principe ne devrait pas être applicable à toutes les régions québécoises, mais seulement à celles avec des ressources naturelles). Il existe sans doute de bonnes raisons pour revoir certains principes qui guident la redistribution des rentrées fiscales provinciales : mais il est fort possible, en vue de la charge fiscale

supportée par les habitants de l'île de Montréal et de leurs revenus souvent modestes, que ce ne soient pas les habitants des régions qui ont le plus besoin de ces révisions³.

1.3 De quelle région parlent les régionalistes (et de quelle métropole parlent les métropolistes)?

Tout au long des sections précédentes, nous avons utilisé le terme « région » comme s'il s'agissait d'un concept simple. Or, il est presque impossible de définir ce qu'est une région.

La définition la plus élémentaire de la région renvoie aux frontières administratives. Ces frontières sont certes utiles afin de gérer un pays et de diviser les responsabilités de gestion, mais il est généralement admis qu'une région — et surtout une région qui revendique des choses — est formée de personnes, d'institutions et d'entreprises. Ces acteurs, les réseaux qu'ils créent, et le terrain physique sous-jacent forment un « territoire ». Mais un territoire ne peut être fermé : certains réseaux sont très locaux (les relations de voisinage), d'autres plus étendus (par exemple, la chambre de commerce municipale), et d'autres plus larges encore (une association d'agriculteurs du Québec, par exemple). Certains réseaux sont spatiaux (par exemple, un réseau international de fabricants de meubles). Certains sont spatialement hiérarchiques (le système gouvernemental, par exemple : les municipalités s'emboîtent dans les MRC, qui s'emboîtent dans des provinces, etc.), d'autres sont spatialement horizontaux (par exemple une association de municipalités, un réseau de métropoles). Bref, si un territoire se définit par ses acteurs et ses réseaux, il est extrêmement difficile de le circonscrire spatialement, car chacun s'identifie à des réseaux et des organisations différents, et les intérêts de chacun sont souvent divergents (Beyers et Nelson, 2000; Smith *et al.*, 2002; Corbett, 2007; Hoggart, 2007)⁴. Sans nier l'existence bien réelle de sentiments d'appartenance régionaux ressentis par les individus qui y vivent, la définition que chacun donnerait de sa région serait différente. De même, les limites physiques que chacun identifierait seraient sans doute aussi divergentes. Il s'agit donc de respecter ces sentiments sans toutefois réifier le territoire ou la région, sans lui prêter un caractère simple ou une voix unique qui n'existent pas.

³ Ceci n'a pas toujours été le cas. La lecture du petit livre de Côté (1926) nous rappelle qu'à l'époque, des monopoles commerciaux étaient consentis à des entreprises privées en région : « [...] la compagnie [à laquelle on a consenti des territoires boisés d'une étendue presque illimitée] reste maîtresse de fixer les prix à sa guise. Invariablement, ils sont fixés de façon que ses employés sont forcés de lui remettre par-dessus le comptoir la totalité de leurs salaires péniblement gagnés [...] » (p. 7).

⁴ Beyers et Nelson mettent en évidence des visions et intérêts différents entre nouveaux venus, entrepreneurs à succès et personnes œuvrant dans les industries traditionnelles, Smith *et al.* entre jeunes de classes moyenne, haute et moins aisée, et Corbett, entre hommes et femmes. Hoggart souligne la grande hétérogénéité des classes ouvrières rurales.

Massey (2005), dans sa réflexion sur l'espace, en vient à proposer qu'un lieu est une intersection de trajectoires. Un territoire n'est donc pas figé, et ne peut se concevoir sans y intégrer pleinement la dimension temporelle. À un moment donné, un territoire comprend peut-être les acteurs « X », « Y » et « Z ». Mais, par exemple, « X » vient d'arriver, « Z » est sur le point de partir, et « Y » ne bouge pas. Au moment de l'analyse, et lorsqu'on tente d'identifier les besoins et revendications « de la région », qui doit-on consulter. « X », « Y » et « Z » — parce que, par hasard, ils y sont tous à cet instant? « X » et « Y », car ils y seront demain? « Y » et « Z », car ils y étaient hier? « Y » car il y était hier et y sera demain (mais peut-être pas après demain)? De plus, « X », « Y » et « Z » perçoivent chacun différemment le lieu, ses connexions internes, sa relation avec l'extérieur, ses limites : même si l'on parvient, pour un instant donné, à définir les acteurs de la région, on n'en saisit pas l'essence, parce qu'aucune essence régionale unique n'existe.

Face à ces questionnements, et face à la multiplicité de réseaux dont fait partie chaque individu et organisation, que veut-on dire lorsqu'on prétend qu'une région se meurt, qu'elle est en difficulté?

Parfois, l'on veut dire que les personnes qui y vivent ne trouvent pas d'emploi. Dans ce cas, une solution serait de les aider à trouver un emploi — mais est-il nécessaire que l'emploi soit local? Une solution ne serait-elle pas d'aider les gens à migrer vers des régions où il y a plus d'opportunités?

Parfois l'on veut dire que les manières de vivre traditionnelles disparaissent. Dans ce cas, la solution ne peut venir que de la communauté elle-même : le gouvernement central et les habitants d'autres régions n'ont pas la responsabilité (ni même la possibilité) de préserver les manières de vivre traditionnelles, mais peut-être que les habitants locaux qui y trouvent une grande valeur seront prêts à faire les sacrifices nécessaires pour les sauvegarder. Si ces manières de vivre ne sont compatibles qu'avec des technologies ou des institutions qui sont désuètes ou dépassées, et si les habitants ne sont pas prêts à payer le prix pour les maintenir (par exemple, peu de services, grandes distances à parcourir, faibles salaires, etc.), alors il s'agit pour la communauté d'évoluer. Et dans chaque communauté, il se trouve des individus qui acceptent de changer, et d'autres qui hésitent face à ces bouleversements. Mais la métropole — appelons ainsi les gens qui vivent, en cet instant, dans les plus grandes villes — n'y est pour rien et n'est pas responsable de la préservation de ces modes de vie régionaux. Elle subit elle-même ses propres bouleversements.

Parfois, l'on veut dire que les activités économiques qui s'y sont développées autrefois disparaissent. Là aussi, la métropole n'y peut rien. Les entreprises effectuent leurs choix

sur des bases comptables, stratégiques et technologiques afin de maximiser leur production et leur rendement. Ce ne sont pas des décrets ou des subventions temporaires qui vont y changer grand-chose, et ce ne sont pas les résidents de la métropole qui sont responsables des rouages de l'économie.

Dès que l'on ne considère plus la région (ou le territoire) comme un tout homogène, mais comme une multitude d'acteurs avec leurs propres intérêts, subissant des pressions internes et externes, et dès que l'on reconnaît que l'ensemble des régions — métropolitaines ou non — est constitué de même, la dichotomisation métropole-région perd son sens car le concept de la région *comme acteur avec des désirs et des responsabilités* disparaît⁵. Cette opposition entre entités régionales anthropomorphiques⁶, qui structure néanmoins les débats actuels, est en général articulée par un petit nombre d'acteurs, souvent politiques, dont les intérêts s'identifient de près à l'espace administratif qu'ils appellent « région ».

Sans nier que les personnes et entreprises qui vivent éloignées des grands centres font face à des problèmes, ces problèmes ne sont souvent pas intrinsèquement *régionaux*. Plutôt, des tendances sociales et économiques plus larges, structurelles, ont des logiques spatiales qui touchent davantage certaines localisations que d'autres. Après avoir brièvement exploré la position métropoliste, nous reviendrons plus en détail sur ces tendances et ces structures.

⁵ Un pays, dont la population n'a pas la liberté de mouvement (et qui caractérise donc le pays), et qui est doté d'un corps diplomatique, de frontières douanières, d'une armée et d'une langue est souvent considéré comme un acteur sur la scène internationale. Cependant, nous aurions tort, là aussi, de prendre cette fiction utile pour une réalité : bien des États-Uniens n'approuvent pas les politiques de George Bush, et bien des Anglais ont opposé Tony Blair. Une simple élection peut fondamentalement modifier les revendications et les actions d'un pays, et derrière la façade unifiée d'un pays de multiples acteurs agissent souvent les uns contre les autres. Une région, qui ne possède aucun des contrôles économiques, migratoires, militaires ou linguistiques, est encore plus éloignée de l'idée que l'on pourrait se faire d'un acteur économique ou social.

2. DEVOIR DE LA MÉTROPOLE ENVERS LES RÉGIONS?

Le métropolitisme est en général moins clairement articulé que le régionalisme, car ce n'est pas un véritable engagement : il y a peu de capital politique ou médiatique à pointer du doigt les régions lorsqu'on est en métropole. Le métropolitisme n'a donc pas de leaders. Cependant, si les régions font surface dans les discussions entre métropolistes, l'attitude qui prévaut souvent est que ce sont des endroits éloignés que l'on ne connaît pas bien. Lorsqu'on apprend qu'en région les gens vivent bien (personne ne meurt de faim, les gens sont en général bien logés), qu'ils sont libres de quitter leur région s'ils le veulent, qu'ils sont surreprésentés dans l'Assemblée nationale et que le gouvernement consacre des moyens assez importants pour aider les régions à se maintenir et à se développer, on tourne la page et on passe à autre chose. Il n'y a donc pas vraiment d'antagonisme envers les régions, mais plutôt une méconnaissance à leur rencontre et peu de sympathie pour leurs revendications.

Nous avons déjà soutenu ci-dessus qu'il est difficile de justifier des transferts entre régions s'ils sont destinés uniquement à préserver un mode de vie traditionnel : si ce type de transfert est défendu, l'aristocratie terrienne britannique aura vite fait de demander des subventions pour rétablir son mode de vie (celui du début 19^e siècle) qui lui convenait très bien. Plus sérieusement, la multitude de travailleurs du textile qui ont perdu leur emploi à Montréal depuis 2001 — et en fait, toutes les personnes qui ont subi des changements contre leur volonté (car le monde, qu'on le veuille ou non, change) — serait en droit de revendiquer des transferts. Créer une exception pour les changements qui touchent certaines régions spécifiques est difficile à justifier.

Par contre, si certaines personnes ont des moyens (elles tirent profit de l'économie), alors que certaines ne sont pas *capables* d'en avoir du fait de leur localisation, des arguments d'équité peuvent alors entrer en jeu. Il est en effet difficile d'argumenter — comme nous le verrons plus loin lorsque nous discuterons des structures et des tendances — que les individus soient responsables du déplacement ou de la disparition de la base économique sur laquelle reposait leur bien-être. Il est aussi difficile de soutenir que la perte presque totale des investissements résidentiels causée par ces mêmes phénomènes doit être absorbée entièrement par les personnes concernées.

Une argumentation purement économique nous dirait que la société dans son ensemble devrait avoir augmenté son bien-être du fait des changements économiques régionaux (en supposant que ces changements soient la conséquence de prises de décisions économiques rationnelles). Cependant, cette argumentation fait abstraction des effets de distribution. Comme l'explique Sen (1992), un optimum économique qui maximise le

bien-être total⁷ peut être profondément injuste s'il n'y a pas une prise en compte explicite des effets de distribution. De plus, la nature de cet optimum dépend fondamentalement de la métrique — de ce que l'on cherche à optimiser — et de la pondération que l'on donne aux augmentations marginales de bien-être. Beaucoup de théories de la justice — à commencer par celle de Rawls (1971) — posent que toute personne a droit à certaines possibilités de base. Au Canada, la possibilité d'accéder à un emploi suffisamment rémunérateur pour participer sans honte à la vie sociale rentrerait probablement dans ces critères de justice fondamentale (Sen, 1992).

Plusieurs choses peuvent empêcher cet accès — des préjugés raciaux, un manque d'accès à la formation, le népotisme : la barrière à l'accès n'est pas nécessairement géographique. Mais cette barrière *peut* être géographique. Et c'est là, selon moi, l'argument principal qui devrait sensibiliser les tenants du métropolitisme aux questions régionales. La question de justice interrégionale ne tourne pas autour de questions identitaires ou de modes de vie : tout le monde a le droit d'essayer de préserver le mode de vie qu'il désire, mais il est difficile d'argumenter que c'est un droit fondamental pour lequel d'autres doivent payer. Par contre, l'accès à un emploi peut être considéré comme un droit fondamental, un droit qu'il est souvent plus difficile d'exercer en région que dans les plus grandes villes. Or, si de grandes tendances structurelles qui cherchent à réduire les droits fondamentaux de certaines populations plus que d'autres se déploient, alors on peut avancer qu'il est du devoir de ceux qui profitent de ces tendances de remédier — au moins partiellement — aux désavantages qu'elles causent.

Les personnes qui profitent de ces tendances n'en sont pas toujours responsables, certaines personnes en profitent plus que d'autres, et dans tout territoire (même en métropole), il y a des gagnants et des perdants. Donc, une fois encore, on revient à cette question du territoire et de son identité : la « métropole » n'est qu'une entité administrative, un trait sur une carte qui correspond à un bout de terrain. Dire que « la métropole » profite de certaines tendances, ou qu'elle a un devoir envers les régions n'a pas de sens, car c'est une entité multiple. Par contre, prétendre qu'il y a plus de personnes en métropole qui profitent des tendances qu'il y en a en région (si l'on parvient à vérifier empiriquement que c'est le cas) a du sens. Mais cela ne veut pas dire que seuls les métropolitains qui profitent des tendances ont un devoir d'aide : les régionaux qui en profitent ont aussi ce devoir. L'opposition région-métropole, dès que l'on quitte l'arène de la politique et que l'on cesse d'assimiler des entités territoriales à des acteurs socio-économiques, n'a plus beaucoup de sens.

⁷ Un optimum de Pareto est la situation dans laquelle on ne peut plus effectuer de changements à l'économie sans diminuer la somme *totale* de bien-être. Ce concept est problématique pour plusieurs raisons, notamment parce que les questions de distribution et de métrique — comment mesurer et évaluer le bien-être — n'y sont pas abordées (Sen, 1992).

3. TENDANCES STRUCTURELLES ET POLITIQUES PUBLIQUES

Pour résumer l'argument tel qu'il a été développé jusqu'ici, plus on s'attarde sur la dichotomie métropole-région, plus celle-ci tend à disparaître, car ni la métropole ni les régions ne sont des acteurs socio-économiques.

Évidemment, dans certaines parties du territoire, une plus grande proportion de personnes est en difficulté que dans d'autres. Il existe aussi de bons arguments éthiques prônant la redistribution d'une partie de la croissance des revenus des citoyens qui profitent des grands changements structurels vers ceux qui en souffrent.

Cependant, il n'y a aucun lien simple ou durable (sinon, peut-être, à l'échelle de certains petits quartiers) entre ceux qui profitent des changements structurels et le territoire : on trouve partout des personnes qui tirent leur épingle du jeu, dans des proportions un peu différentes, il est vrai. Mais à moins de nier entièrement cette diversité intrarégionale — et de blâmer « la métropole » ou de se plaindre « des régions », selon qu'on soit régionaliste ou métropoliste — on ne peut pas pointer du doigt une entité géographique et lui assigner un caractère et des responsabilités anthropomorphiques. À la différence d'une personne, d'une entreprise (constituée en personne morale) ou d'une institution (constituée avec un but et des intérêts précis, semblable à une entreprise sauf que les buts ne sont pas directement financiers), une région est ouverte, plurielle et diverse⁸ : elle est l'intersection de multiples trajectoires (qui, si elles sont temporairement parallèles, peuvent parfois constituer des identités territoriales éphémères), et non un acteur en soi.

La véritable question régionale — qui serait plutôt une question spatiale — est la suivante : quelles sont les raisons qui expliqueraient que certaines parties du territoire recèlent plus de personnes qui profitent des tendances structurelles que d'autres? Est-il possible d'intervenir politiquement, et dans quel but? Je vais essayer d'esquisser certaines pistes de réponse, tout en sachant que ceci est un chapitre et non un traité : la place manquera pour un développement complet, et il faut donc voir ces suggestions comme une invitation à la réflexion et au débat, et non pas comme des idées ou des propositions figées.

⁸ Cette distinction n'est pas sans rappeler celle de Raffestin (1980) entre acteur syntagmatique (composé d'un ou de plusieurs personnes qui travaillent ensemble à des fins collectives) et acteur paradigmatique (qui réunit des personnes qui n'ont pas de finalité commune). Je questionne l'idée qu'un groupe de personnes sans finalité commune puisse être qualifié d'acteurs.

3.1 Tendances économiques

Nous avons parlé ci-dessus de changements. Sur le plan économique, ces changements sont attribuables en grande partie aux nouvelles technologies de production, aux nouvelles possibilités de communication et de coordination, et aux changements réglementaires.

Collectivement, la société, et plus particulièrement les décideurs politiques et les multinationales, organisent et dirigent ces changements. La logique qui les sous-tend — celle de l'accumulation de profits — forme la base du fonctionnement actuel de notre économie. Il est bien sûr possible d'être en désaccord avec ces valeurs, d'en regretter les conséquences et de travailler pour changer le système, mais il est très difficile de les infléchir à court terme. De plus, aucun individu ou entreprise — si puissant soit-il — ne peut être considéré comme responsable des mutations économiques et sociales. *A fortiori*, aucune région — entité floue et sans réelle identité — ne peut être considérée comme responsable, ou ne peut les changer si leurs conséquences locales s'avèrent indésirables.

À court et à moyen terme, et dans une perspective d'analyse pragmatique de l'économie régionale, ces grandes structures et tendances sont données. L'impact régional le plus important de ces structures et tendances passe par la courroie de transmission des industries : pour certaines industries (dont dépendent les économies de certaines localités), ces changements globaux ont des impacts importants qui se transmettent au territoire.

Les hausses de productivité amènent certaines entreprises en pleine santé (par exemple, les alumineries) à employer de moins en moins de monde. La nécessité de se maintenir compétitif et de faire face à une conjoncture difficile fait en sorte qu'il y a rationalisation dans les grandes entreprises forestières, et notamment des efforts pour centraliser la coupe dans de plus grandes scieries. Les limites écologiques — que l'on peut nier jusqu'à ce que le dernier arbre soit coupé ou le dernier poisson pêché, mais qui finissent par nous rattraper si elles ne sont pas pleinement intégrées à l'exploitation des ressources (Diamond, 2005) — font aussi que les industries dont dépendent plusieurs régions emploient de moins en moins de personnes ou, dans des cas extrêmes, disparaissent.

Les changements réglementaires (notamment en termes de tarifs et d'échanges commerciaux internationaux) et l'évolution de l'histoire (la chute du mur de Berlin, la pacification de pays d'Amérique du Sud) font que des sources alternatives de produits et

de ressources viennent sur le marché, minant la compétitivité d'industries qui aurait pu survivre sans ces éléments externes.

Massey (1995) a décrit en détail ce type de processus à l'œuvre en Angleterre. Elle montre que les problèmes « régionaux », en particulier ceux vécus au nord de l'Angleterre et dans certaines parties des Midlands durant la pénible restructuration des industries manufacturières pendant les années 70 et 80, étaient le résultat de processus économiques et de décisions managériales qui n'avaient rien de spatial. Par contre, ces processus et décisions ont eu des conséquences spatiales très marquées, et parfois, l'on s'est servi de l'espace à des fins politiques (notamment, dans des entreprises multi-établissements en Angleterre, pour affaiblir les syndicats en déplaçant la production vers des usines peu syndiquées). Au Canada, il semble que ce soit surtout la restructuration interne des industries et des entreprises face à la concurrence mondiale, aux nouvelles technologies et à la main-d'œuvre étrangère, et aussi la nécessité de s'adapter à la demande internationale et à la devise canadienne fluctuante, qui se répercutent sur le territoire avec des conséquences différentes selon les régions, et plus marquées dans les régions peu diversifiées.

En somme, les structures industrielles et les logiques économiques évoluent actuellement : quelle que soit la position normative adoptée vis-à-vis ces changements, il n'en demeure pas moins que les conséquences se font sentir partout. À Montréal, entre 1999 et 2006, environ 32 000 emplois (sur 62 000) dans le secteur du textile-vêtement ont disparu (CMM, 2006). En région, la crise actuelle du bois fait aussi disparaître des milliers d'emplois, plus de 4 000 entre 1999 et 2006 au Québec dans la foresterie à elle seule (Statcan, 2008). L'ensemble des personnes dont les vies sont gravement perturbées, voire presque détruites, par ces changements structurels est en droit d'espérer que la société — qui (théoriquement au moins) profite dans son ensemble de ces mutations — leur vienne en aide.

Mais à moins que l'on assigne plus de valeur à certaines personnes qu'à d'autres, il s'agit bien d'une aide à TOUTES les personnes dont l'emploi disparaît, pas uniquement celles des régions. Peut-on donc justifier des interventions spécifiquement régionales (et non pas orientées vers les individus en difficulté économique)?

3.2 Politiques de développement régionales ou individuelles?

La théorie économique laisse entendre que le type de changement structurel, qui désarticule certains secteurs et industries, produit des bénéfices nets (une augmentation nette de bien-être). Il n'est pas dans mon intention de questionner cette hypothèse, bien que d'autres motifs dont l'économie ne tient pas toujours compte — telles la

concentration de pouvoir, la redistribution des richesses vers certaines classes dirigeantes — puissent également justifier ces changements structurels sans apporter de bénéfice net : l'économie ne fonctionne pas parfaitement, et des jeux de pouvoir permettent la manipulation par des classes d'intérêt (mais sans doute pas par des individus) qui se soucient moins du bien-être social agrégé que de la part qui leur revient⁹.

Si l'on accepte que des bénéfices nets ressortent des changements structurels, les mêmes changements qui détruisent les emplois produisent donc les moyens pour aider les victimes, tout en laissant un surplus pour la société dans son ensemble. En théorie, donc, les moyens sont là pour aider les personnes qui ont perdu leur emploi à se reconverter.

Cependant, rien ne peut garantir que cette reconversion ou que le nouvel emploi auquel a le droit cette personne soient situés proches de l'emploi perdu : l'économie tient compte de la possible redistribution des bénéfices (sans toutefois l'effectuer — c'est là le rôle des gouvernements!), mais pas de leur redistribution spatiale.

Ce qui caractérise les régions par rapport aux métropoles est le fait que l'espace — spécifiquement la distance — y joue un rôle fondamental : en région, le fait de ne pas trouver un emploi au même endroit peut entraîner la perte d'un ensemble important de réseaux sociaux et économiques, une perte importante de bien-être psychologique, et des coûts importants (déménagements, vente à perte de la résidence, etc.). Dans une grande ville, la masse d'emploi et la diversité des opportunités font en sorte qu'il est possible de se recycler (même si c'est toujours difficile et que le gouvernement doit s'occuper de ces reconversions) et de trouver un autre emploi sans abandonner sa communauté et ses réseaux.

Autrement dit, la perte d'un emploi en région, à moins d'en retrouver un relativement localement, peut entraîner des coûts financiers et d'autres beaucoup plus importants que la perte d'un emploi dans une métropole.

Face à cette réalité, deux approches politiques qui seraient propres aux régions sont envisageables :

- d'une part, essayer de créer des emplois là où les emplois ont disparu;

⁹ La main invisible de Smith ne fonctionne que dans des conditions de marché parfaites, et Smith lui-même prévient qu'il y a une tendance naturelle à la collusion entre acteurs économiques dont les intérêts sont convergents (Smith, 1991, p. 232-233). Schumpeter (1951) souligne aussi ce phénomène, et bien qu'il ait eu tort de prédire un avenir socialiste, sa description de la constitution de multinationales dont le pouvoir dépasse parfois celui des États est tout à fait d'actualité.

- d'autre part, encourager — en accompagnant des mesures politiques et financières appropriées — la mobilité des gens.

La première solution, même si elle correspond à celle revendiquée par les leaders régionalistes, est souvent difficile, voire impossible, à réaliser. Ce sont en effet pour des raisons structurelles — esquissées ci-dessus et décrites ailleurs, notamment par Polèse et Shearmur (2002, 2005) — que les emplois disparaissent dans certaines régions. S'il était rentable pour de nouvelles entreprises de s'y installer ou de s'y développer, elles le feraient. Des politiques gouvernementales encadrées par des organismes de développement locaux tels les CLD (Centres locaux de développement) et les SADC (Sociétés d'aide au développement des communautés) sont d'ailleurs à l'affût d'opportunités, et il revient aux entrepreneurs (pas à la métropole ou aux Montréalais) de proposer des plans d'affaires rentables. Par contre, intervenir de manière plus lourde avec des subventions à long terme pour faire perdurer des communautés qui ne parviennent pas à générer des opportunités d'affaires n'est pas une proposition de développement viable : cela reviendrait, comme nous l'avons dit plus haut, à subventionner des modes de vie qui ne correspondent plus aux réalités économiques nouvelles. Ces réalités nouvelles ne sont sous la gouverne ni des métropolistes ni des personnes vivant en métropole, mais correspondent à des mutations globales à l'échelle planétaire que subissent aussi les grandes villes. Ceux qui en profitent sont de plus en plus les multinationales et les personnes qualifiées et hautement mobiles (Angel, 2000; Shearmur 2007), non pas les habitants de telle ou telle région, qu'elle soit métropole ou non.

La deuxième solution est d'augmenter la mobilité des gens, et spécifiquement celle des personnes vivant dans des régions où les principales industries sont en crise (et où cette crise n'est pas purement conjoncturelle). Plusieurs possibilités existent, et il reviendra aux personnes elles-mêmes et aux décideurs de voir lesquelles seraient les plus acceptables. Une option qui aurait des effets mineurs sur les communautés serait d'augmenter le rayon de recherche d'emploi des personnes en région : si ce rayon augmente (supposons que les employeurs et employés faisaient une recherche dans un rayon de 100 km) alors la diversité de la main-d'œuvre et des emplois augmenterait nécessairement, reproduisant certaines des conditions de diversité qui facilitent les transitions en métropole. Une telle approche nécessiterait des transports et des infrastructures adéquats et bien entretenus, et une ouverture, en région, à la coopération économique et fiscale entre régions et municipalités voisines.

Une autre option — plus dure pour les communautés mais qui en assure tout de même une forme de pérennité — serait d'encourager une migration alternante : la personne

garderait sa résidence dans sa communauté, mais migrerait, peut-être sur de longues distances et avec des retours périodiques.

Finalement, dans certains cas, il sera nécessaire d'aider les personnes à déménager : ceci suppose une subvention raisonnable des coûts de déménagement, un prix de rachat convenable de la résidence au lieu d'origine, et une aide à l'installation au point d'arrivée afin d'assurer une bonne insertion économique et sociale. Ce point d'arrivée pourrait être une ville centrale régionale avec laquelle la personne est déjà familière — ces déménagements ne seraient pas nécessairement vers la métropole ou sur de très longues distances.

Le leadership et l'apport locaux, que l'on tente de créer des emplois ou de modifier le comportement spatial des entreprises et des employés, seront toujours des éléments clés de toute intervention en développement régional. Cependant, il n'est pas nécessaire de maintenir la fiction que la région ou la localité n'a qu'une seule identité et un seul intérêt commun à tous pour accompagner ces interventions. Si les problèmes locaux sont bien identifiés et si des propositions réalistes et faisables sont suggérées — et j'ai argumenté ci-dessus que ni le problème ni la solution ne sont « la métropole » — alors ces acteurs et institutions à trajectoires différentes trouveront peut-être des intérêts communs pendant une période suffisante pour permettre leur mise en oeuvre.

L'identification d'un ennemi extérieur — « la métropole », en l'occurrence — est un moyen de rassemblement à caractère presque démagogique qui permet aux régions d'éviter un questionnement plus profond sur leur avenir. Ce questionnement est difficile, et il se peut que les réponses le soient aussi — à Murdochville, on a voté, à contrecœur et à regret (Desrosiers, 2002), pour la fermeture de la ville. Même s'il faut espérer que cette solution ne soit pas retenue partout — d'autres solutions de mobilité moins radicales peuvent être envisagées — il s'agit d'entamer des réflexions qui dépassent la simple guerre des régions.

CONCLUSION

Discours politiques, acteurs et structures exogènes

Le débat politique actuel autour des régions, ravivé récemment au Québec par la crise de l'industrie du bois et des forêts, a la fâcheuse tendance à réifier les régions (de faire de ce concept flou un acteur bien défini) et à les mettre en opposition à la métropole (autre objet construit pour des besoins de rhétorique). Il est en effet toujours utile d'avoir une cible et une causalité simples : les régionalistes québécois peuvent blâmer la métropole montréalaise (et parfois celle de Québec) pour leurs malheurs, et les métropolistes peuvent réagir en disant aux régions de se débrouiller toutes seules. Ni l'une ni l'autre de ces positions ne sont très constructives.

Une région ou une métropole ne parlent pas : ce sont leurs représentants politiques et les médias qui les font parler, souvent pour leurs propres besoins électoraux ou de lectorat. Chaque « région » — y compris les métropoles — est en fait en assemblage de personnes, d'entreprises, de réseaux et d'institutions, chacun suivant sa trajectoire propre et avec ses propres intérêts, et chacun faisant partie de multiples réseaux extérieurs à l'espace géographique concerné. Dans chaque « région », il y a des personnes riches et des personnes pauvres — et ce ne sont pas systématiquement les zones éloignées (les « régions ») qui ont le plus de personnes pauvres ou de bas revenus.

Tous les acteurs économiques, où qu'ils se trouvent, sont sujets à des changements structurels, changements qui se sont accélérés depuis le début des années 1980 avec la restructuration de l'organisation manufacturière (Amin, 1994), la montée des *a priori* néolibéraux (Drache et Gertler, 1991), la chute du mur de Berlin et une mondialisation accrue de la production et des échanges (Dicken, 1998).

Que l'on vive en métropole ou en région, on subit ces mêmes pressions. Les personnes, qui parviennent le mieux à naviguer cette nouvelle économie, sont les plus qualifiées et les plus mobiles, précisément celles pour lesquelles Florida (2002) voudrait que l'on réorganise nos villes! Ces personnes ne sont attachées à aucune région particulière, et les forces qui restructurent l'économie ne sont guidées à partir d'aucune localité précise : prétendre que c'est « Montréal » ou « Québec » qui en serait responsable paraît ridicule dès que l'on réfléchit à ces forces de restructuration et de redistribution.

Cela ne veut pas dire que certains espaces géographiques ne sont pas plus touchés que d'autres : ce sont les espaces peu diversifiés, avec des industries traditionnelles ou des industries où la productivité augmente rapidement, qui subissent le plus durement ces changements. Théoriquement la société en général profite de ces bouleversements : il

est donc équitable d'aider les personnes qui en subissent les conséquences, et les moyens existent (car ces bouleversements sont censés augmenter le bien-être général). Cependant, la logique de la mondialisation ne spécifie pas *le lieu* où ces nouveaux moyens se matérialiseront, pas même le pays : compte tenu de l'écart croissant des revenus et des richesses entre personnes (et de la tendance concomitante à la convergence entre régions — Shearmur et Polèse, 2005), il semblerait que ces moyens se concentrent entre les mains des *personnes* les plus aisées, et non dans certaines *régions*.

Formes d'intervention régionales possibles

Cela dit, une partie au moins de ces nouvelles richesses peut être taxée par les gouvernements centraux pour financer l'aide à la reconversion et à la formation (qui doit être disponible pour tous), et pour aider les personnes pour lesquelles il n'existe pas d'emploi alternatif local (une aide plus spécifique à certaines régions). Plusieurs formes d'intervention spatialisée sont possibles.

L'option maintes fois proposée, celle de créer des emplois localement, est sans doute la meilleure *si elle est possible compte tenu des forces structurelles qui agissent*. Cependant, elle est souvent très difficile à mettre en œuvre dans les régions, car ce sont les mêmes changements structurels qui bouleversent certaines localités qui y empêchent la création de nouveaux emplois. À la différence des grandes villes, au sein desquelles agissent aussi certains changements structurels plus positifs (importance croissante de l'accessibilité, économies d'agglomération et de la diversité, échanges informels d'information, etc.), et qui se déclinent souvent par un certain renouveau du tissu économique — avec toutefois d'importantes dislocations pour ceux qui œuvrent dans les industries en déclin —, à l'heure actuelle, les changements structurels semblent principalement avoir des conséquences économiques négatives en région.

Compte tenu de cette réalité dans ce chapitre — qui pourra certes évoluer à moyen terme, mais qui est une donnée exogène à l'heure actuelle — j'avance une option alternative, celle *d'augmenter et de faciliter la mobilité des gens*. Cette option se distingue fortement de la « solution » néo-libérale, qui prône une migration propulsée uniquement par les différentiels de salaires. D'une part, je ne propose pas nécessairement un déménagement (bien que celui-ci soit parfois inévitable). D'autre part, j'argumente que cette mobilité doit être assistée par des moyens financiers, de formation et d'insertion. Il ne s'agit donc pas d'une mobilité du désespoir telle que décrite par Steinbeck (1940), mais bien d'une mobilité réfléchie, certes parfois nécessaire, mais dont les coûts financiers et autres sont pris en compte par des politiques régionales.

Cette mobilité peut se faire à diverses échelles et selon diverses temporalités : dans tous les cas, cette augmentation de mobilité ne se fera qu'avec la participation des acteurs locaux et des soutiens gouvernementaux pour couvrir les coûts initiaux et assurer l'intégration et la reconstruction des réseaux sociaux et économiques distendus et parfois rompus par les grands changements économiques que subissent les personnes en région.

Ces propositions se veulent réalistes et pragmatiques : une révision complète des fonctionnements économiques actuels, et notamment de leurs effets distributifs inéquitables, serait peut-être souhaitable, et il est sans doute important d'y réfléchir. Mais si changement il y a, il sera à long terme, et comme l'aurait dit Keynes : « À long terme nous serons tous morts. » À court et moyen termes, si les personnes mobiles profitent des changements structurels de l'économie, encourager les gens à devenir plus mobiles est une option à explorer sérieusement.

BIBLIOGRAPHIE

- Angel, I., 2000, *The New Barbarian Manifesto*, London : Kogan Page
- Amin, A. (dir.), 1994, *Post-Fordism*, Oxford : Blackwell
- Beaudouin, J.-M., 2007, « L'eau des porteurs d'eau », *Le Nouvelliste*, 5 décembre 2007, p. 5
- Beyers, W., et P.Nelson, 2000, « Contemporary Development Forces in the Non-Metropolitan West: New Insights from Rapidely Growing Communities », *Journal of Rural Studies*, 16, p. 459-474
- Bradfield, M., 1988, *Regional Economics: An Analysis of Policies in Canada*, Toronto : McGraw Hill Ryerson
- Castells, M., *The Rise of the Network Society*, Oxford : Blackwell
- Côté, L.-P., 1926, *L'esclavage au royaume du Saguenay*, brochure publiée le 26 septembre 1926, reproduit électroniquement par D. Brunet en 2004, consulté le 10/01/2008 à http://classiques.ugac.ca/collection_histoire_SLSJ/cote_lp/esclavage_au_saguenay/Esclavage_au_Saguenay.pdf
- Corbett, M., 2007, « All Kinds of Potential: Women and Out-Migration in an Atlantic Canadian Coastal Community », *Journal of Rural Studies*, 23, p. 430-442
- CMM, 2006, *L'économie de Montréal*, Communauté métropolitaine de Montréal, 4 (4), p. 13
- Diamond, J., 2005, *Collapse*, New York : Penguin
- Dicken, P., 1998, *Global Shift*, London : Paul Chapman
- Drache, D. et M. Gertler (dir.), 1991, *The New Era of Global Competition: State Policy and Market Power*, Montréal : McGill-Queen's University Press
- Dubuc, A., 2007, « Le délire forestier de Mme Marois », *La Presse*, 14 octobre 2007, p. A17
- Duhamel, E., 2002, « Murdochville : déménager ou rester là », *Le Devoir*, 6 avril 2002, p. B1
- Eswaran, M. et A. Kotwal, 1993, « Export Led Development: Primary vs. Industrial Exports », *Journal of Development Economics*, 41 (1), p. 163-172
- Florida, R., 2002, *The Rise of the Creative Class*, New York : Basic Books
- Hoggart, K., 2007, « The Diluted Working Classes of Rural England and Wales », *Journal of Rural Studies*, 23, P. 305-317
- Heers, J., 1990, *La ville au moyen âge en Occident : Paysages, pouvoirs et conflits*, Paris : Fayard
- Juska, A., 2007, « Discourses on Rurality in Post-socialist News-media », *Journal of Rural Studies*, 23, P. 238-253
- Massey, D., 1995, *Spatial Divisions of Labour* (2nd edition), London : Routledge
- Massey, D., 2005, *For Space*, London : Sage
- Ocampo, J. et M. Parra, 2003, « The Terms of Trade for Commodities in the Twentieth Century », *CEPAL Review*, 79, avril
- Polèse, M. et R. Shearmur, 2002, *La périphérie et l'économie du savoir*, Montréal : INRS-Urbanisation Culture et Société et Moncton : ICRDR
- Polèse, M. et R. Shearmur, 2006, « Why Some Regions will Decline: A Canadian Case Study with Thoughts on Local Economic Development », *Papers in Regional Science*, 85 (1), p. 23-46
- Raffestin, C., 1980, *Pour une Géographie du Pouvoir*, Paris : Litec

- Rawls, J., 1971, *A Theory of Justice*, Cambridge (MA) : Harvard University Press
- Schumpeter, J., 1951, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris : Payot (réimpression en 1984)
- Sen, A., 1992, *Inequality Reexamined*, Cambridge (MA) : Harvard University Press
- Shearmur, R. et M. Polèse, 2005, *La Géographie du niveau de vie au Canada, 1971-2001*, Montréal : INRS-Urbanisation, Culture et Société, <http://www.ucs.inrs.ca/pdf/GeographieNiveauVie.pdf>
- Shearmur, R., 2007, « The New Knowledge Aristocracy: A Few Thoughts on the Creative Class, Mobility and Urban Growth », *Work Labour, Organisation and Globalisation*, 1 (1), p. 31-47
- Smith, A., 1991, *The Wealth of Nations: Books I-III*, Penguin : London (première publication en 1776).
- Smith, L., G. Smith, M. Boler, M. Kempton, A. Ormond, H.-C. Chueh et R. Waetford, 2002, « 'Do You Guys Hate Aucklanders too?' Youth: Voicing Difference from the Rural Heartland », *Journal of Rural Studies*, 18, p. 169-178
- Statcan, 2008, *Employment (SEPH), Seasonally Adjusted, for all Employees for Selected Industries Classified using the North American Industry Classification System (NAICS), Monthly (Persons)*, Sector: Forestry, Logging and Support, base de données CANSIM, Table 281-025
- Steinbeck, J., 1940, *The Grapes of Wrath*, 2002 centennial edition, New York : Penguin
- Veltz, P., 1996, *Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipels*, Paris : PUF
- Wallerstein, I., 1979, *The Capitalist World-Economy*, Cambridge (UK) : Cambridge University Press