

**CHRONIQUE D'UNE CRISE ANNONCÉE : LA SCIENCE
RÉGIONALE, LA NOUVELLE DYNAMIQUE DES
TERRITOIRES, ET LA CRISE DE L'EURO**

Mario POLÈSE

Inédit / *Working paper*, n° 2015-05

CENTRE
URBANISATION CULTURE SOCIÉTÉ

**CHRONIQUE D'UNE CRISE ANNONCÉE : LA SCIENCE
RÉGIONALE, LA NOUVELLE DYNAMIQUE DES
TERRITOIRES, ET LA CRISE DE L'EURO**

Mario POLÈSE

Institut national de la recherche scientifique
Centre - Urbanisation Culture Société
Montréal

Juillet 2015

Mario Polèse

Centre - Urbanisation Culture Société de l'INRS

mario.polese@ucs.inrs.ca

Article soumis à Revue d'économie régionale et urbaine (RÉRU); version augmentée et actualisée de la conférence inaugurale prononcée au 51^{ème} Colloque annuel de l'ASRDLF (Association de Science Régionale de Langue Française), Cité Descartes, Marne-la-Vallée, France, le 7 juillet 2014.

Centre - Urbanisation Culture Société
Institut national de la recherche scientifique
385, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec) H2X 1E3

Téléphone : (514) 499-4000

Télécopieur : (514) 499-4065

www.ucs.inrs.ca

Ce document peut être téléchargé sans frais à :
<http://www.ucs.inrs.ca/ucs/publications/collections/inédits>

Abstract

The Euro crisis was entirely predictable. Monetary unions change the rules of competition between nations, transforming them into regions from a spatial economics perspective. The travails of the Euro Zone since 2008 are the predictable outcome of a frontal collision between the economic forces unleashed and the absence of political institutions to manage them. The working of monetary unions is examined taking Canada as an example. The Spanish case is then examined, arch-example of a peripheral nation hard hit by the crisis, compounded by Europe's polarized economic geography. Two conclusions follow: 1) The Euro Zone is still far from having the proper institutions needed to manage a monetary union, heralding future crises; 2) Europe's challenge: inventing a political union that meets the needs of managing a monetary union while maintaining national sovereignties.

Key Words:

Regional Economics, Europe, Euro, Monetary Unions

Résumé

La crise de l'Euro était prévisible. L'union monétaire a pour effet de modifier les règles de concurrence entre pays, devenus régions au sens de la science régionale. La crise que vit la Zone Euro depuis 2008 est le résultat de la collision frontale entre les forces économiques déchaînées et l'absence d'institutions politiques pour y faire face. Le fonctionnement des unions monétaires est examiné en prenant la fédération canadienne comme exemple. Le cas espagnol est ensuite examiné, exemple-type d'un pays périphérique durement frappé par la crise, accentué par la géographie économique polarisée de l'Europe. Deux conclusions en découlent : 1) la Zone Euro est encore loin des institutions nécessaires au bon fonctionnement d'une union monétaire, ce qui annonce d'autres lendemains difficiles; 2) Le défi européen : inventer une formule inédite d'union politique nécessaire à la bonne gestion de l'union monétaire compatible avec le maintien des souverainetés nationales.

Mots clés :

Économie régionale, Europe, Zone Euro, Union monétaire

« Countries in the periphery need to redress their loss of competitiveness against the core - which is to say, Germany. Since they can't devalue, their prices and wages must rise more slowly »

The Economist (2014: p. 26)

« Overall, the Australian monetary union has become increasingly reliant on fiscal transfers particularly from Western Australia in the past two decades. This emphasizes the importance of a political union underpinning a successful monetary union »

FRASER *et al.* (2014: p. 1420)

INTRODUCTION¹

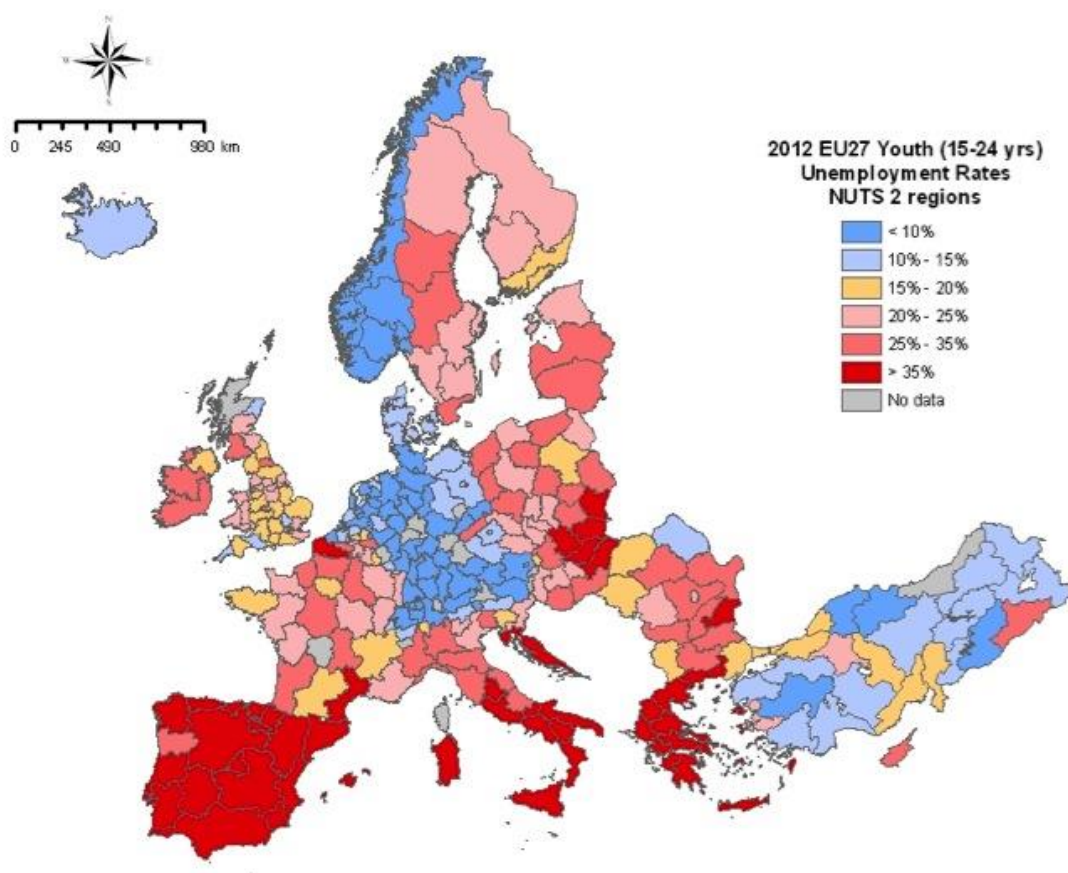
La crise de l'Euro qui frappe depuis maintenant cinq ans les dix-neuf pays de l'Union européenne, membres de la Zone Euro n'aurait pas dû nous surprendre; c'est-à-dire, « nous » de la Science régionale. Les conséquences étaient parfaitement prévisibles, cohérentes avec les enseignements de base de la Science régionale. C'est le message central de ce court essai. Comme nous le verrons, les modèles et les théories de la Science régionale s'avèrent particulièrement pertinents en régime d'union monétaire; même si, pour le cas qui nous concerne ici, les conclusions à en tirer ne sont pas forcément très réjouissantes. La Science régionale (ou, si l'on préfère, l'économie spatiale ou régionale) part, comme discipline, du postulat de base d'un espace sans frontières économiques, donc sans devises distinctes pour les territoires qui le compose.

Il n'était pas nécessaire de détenir un doctorat en économie régionale pour comprendre que les conséquences de l'instauration d'une union monétaire, comme pour tout changement majeur de politique économique, ne seraient pas neutres sur le plan spatial. Il n'est pas besoin de regarder très loin. Pour l'Europe, la Figure 1 (source EUROSTAT, 2013) envoie un message sans équivoque : une structure spatiale centre-périphérie, bien connue des adeptes de la Science régionale. Ce qui est davantage étonnant, c'est que personne (semble-t-il) n'a prévenu les décideurs des conséquences spatiales probables d'une union monétaire, somme toute prématurée, entre pays souverains. Le bon fonctionnement d'une union monétaire, comme nous le verrons, exige beaucoup plus, comme préalable, qu'un marché commun entre pays membres; quoique celui-ci demeure une condition essentielle.

¹ Cet article est une version augmentée et actualisée de la conférence inaugurale prononcée au 51^e Colloque annuel de l'ASRDLF, Cité Descartes, Marne-la-Vallée, le 7 juillet 2014. Comme tel, nous nous permettons d'être plus parcimonieux, comparativement à un article plus classique, au titre des références citées et des démonstrations. Il s'agit, en ce sens, autant d'un texte d'opinion que d'un travail proprement scientifique.

À notre connaissance, aucune union monétaire n'a survécu dans l'histoire sans se transformer plus tard en union politique². Nous parlons ici d'unions monétaires entre économies avancées. Il existe des unions monétaires *de facto* entre des petits territoires et pays du Sud et des pays du Nord, dans le but, notamment, d'assurer la stabilité et la crédibilité de la devise locale. Plusieurs petits pays des Caraïbes et de l'Amérique centrale gardent la parité fixe avec le dollar américain, cédant par le même biais leur droit à une politique monétaire indépendante. Pour des pays d'Afrique, le raisonnement derrière le maintien du Franc CFA comme devise commune, calqué sur l'Euro et garanti par le trésor français, est du même ordre (de fait, deux devises : l'une pour l'Afrique francophone occidentale, l'autre pour l'ancienne Afrique française équatoriale). De plus, ces pays vivaient déjà en régime d'union monétaire avant d'accéder à l'indépendance³. Ce n'est pas la même chose que l'instauration d'une monétaire entre pays souverains à économie avancée possédant des traditions différentes de gestion macroéconomique; ce dont il est question ici.

Figure 1. Taux de chômage (carte géographique)



² Mes énoncés sur l'histoire et le fonctionnement des unions économiques s'appuient en bonne partie sur des travaux menés à l'époque du premier référendum (1980) sur l'indépendance du Québec. L'auteur avait reçu le mandat du Gouvernement du Québec d'étudier les différentes options qui s'offraient au Québec (zone de libre-échange avec le Canada, marché commun, union monétaire ...) dans l'hypothèse d'un vote favorable à la souveraineté, travaux menés sous la direction de Bernard Bonin, qui deviendra plus tard vice-gouverneur de la Banque du Canada. L'équipe Bonin-Polèse a commandité une cinquantaine d'études, dont plusieurs portaient sur des unions monétaires à travers l'histoire. Voir BONIN et POLESE (1980).

³ Notons aussi que les exemples cités ne possèdent pas en parallèle les attributs d'un marché commun (libre circulation des personnes, des biens et des services) qui vont normalement de pair avec une union monétaire; si bien qu'il s'agit d'unions monétaires imparfaites.

Dans les paragraphes qui suivent, nous allons dans un premier temps, examiner les conséquences économiques de l'union monétaire pour les régions qui y adhèrent et, dans un deuxième temps, nous pencher sur les conditions de bon fonctionnement de l'union. Nous employons le terme « région » (plutôt que « pays ») pour cause car, comme nous le verrons, l'union monétaire a pour effet de transformer des pays en régions, au sens de l'analyse économique. Comme repères, nous nous regarderons souvent vers le Canada comme exemple d'une union monétaire qui fonctionne (sans pour autant prétendre que tout y est rose) et vers l'Espagne comme exemple d'un pays durement frappé par la disparition soudaine du mur monétaire.

UNION MONÉTAIRE : LA FIN DES ÉCONOMIES NATIONALES

L'union monétaire constitue en principe la dernière des quatre étapes dans la progression vers l'intégration économique complète entre pays ou régions : 1) zone de libre-échange; 2) union douanière; 3) marché commun; 4) union économique et monétaire. L'Aléna (Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord), qui lie le Canada, les États-Unis et le Mexique, se limite à titre d'exemple à la première étape, sans libre circulation des personnes et du capital, ni coordination des politiques commerciales et douanières. L'union monétaire signifie que la dernière barrière (à savoir; la présence de devises distinctes) à la libre concurrence entre territoires est tombée. Bref, dans une perspective de Science régionale, la « nation » se trouve désormais soumise aux lois d'économie spatiale au même titre qu'une « région » telle que nous l'entendons habituellement dans les théories et les modèles de croissance régionale ou de localisation industrielle. La « région », comme objet analyse, est un espace sans frontières économiques, nous l'avons dit. C'est cela qui la distingue de la « nation » au sens de l'analyse économique.

Pour la nation devenue région, le passage vers l'union monétaire n'est pas un détail. Ce n'est pas simplement la dernière étape dans une progression tranquille vers l'intégration économique complète. Elle marque une rupture dans la capacité de l'État à influencer la compétitive de l'économie « nationale » face aux économies voisines. Le changement se manifeste notamment sur deux plans : a) dans la marge de manœuvre de l'État à employer des outils de gestion fiscale et budgétaire; b) dans sa capacité à directement influencer les coûts et les prix (relatifs) face aux régions voisines.

Pour la première contrainte, dans sa manifestation la plus directe, cela signifie que l'État ne peut plus monétariser les déficits budgétaires et les dettes (à financier) qui les accompagnent. La banque centrale « nationale » (maintenant dégriffée) ne peut plus se porter acquéreur ou garant des obligations (d'emprunt) de l'État; pouvoir qui se traduisait par le passé par des taux d'inflation plus ou moins élevés selon les politiques budgétaires de l'État. Toutes les sociétés n'ont pas forcément la même tolérance de l'inflation. Historiquement, pour prendre un exemple européen, les Italiens sont disposés à accepter des taux d'inflation plus élevés que les Allemands, contrepartie d'une gestion budgétaire plus souple et possiblement plus généreuse. En entrant dans

l'union monétaire, l'État renonce désormais à cette souplesse budgétaire, dont les limites sont en principe fixées par le partenaire le plus conservateur (au sens fiscal), l'Allemagne, en l'occurrence. À la longue, l'union monétaire exige une convergence des taux d'inflation et, en parallèle, l'harmonisation des politiques fiscales. À noter, « harmonisation » ne signifie pas la concordance parfaite des politiques fiscales entre États membres, mais plutôt une gestion budgétaire informée en tenant compte de la fluidité des capitaux et des personnes et des pratiques fiscales en vigueur chez les voisins. Pour certains pays (régions), cette nouvelle ouverture et la compétition fiscale qui l'accompagne peuvent demander des transformations radicales dans les pratiques établies de gestion fiscale et budgétaire.

La deuxième contrainte nous invite à regarder la dynamique des marchés régionaux de travail dans un espace intégré. L'État ne peut plus employer l'outil monétaire (à savoir, une dévaluation) pour rétablir la compétitivité des coûts face à un écart (défavorable) de productivité par rapport aux régions voisines ou une baisse de la demande pour des biens et services de la région, devenus trop chers. Pour rétablir sa compétitivité, trois options s'offrent à la région (sans produire une hausse du chômage) :

- a) les travailleurs acceptent des salaires réels plus bas;
- b) une hausse de productivité par travailleur;
- c) les travailleurs se retirent / partent pour d'autres régions.

L'option (b) est, bien entendu, la plus souhaitable, mais difficile à réaliser à court-terme; si bien que (a) et (c) sont les principaux mécanismes d'ajustement à court et à moyen terme. Les options (a) et (b) sont des substituts aux sens de la compétitivité régionale et donc, en parallèle, de leur impact sur des mouvements de capitaux. Si aucune ne fonctionne, le chômage est le résultat inévitable. Or, la condition (a) est également peu efficace à court terme; les baisses de salaires, si elles se font, se feront en règle générale de façon graduelle⁴. Il reste alors l'option (c) qui suppose une forte mobilité géographique de la part de la main-d'œuvre régionale. C'est bien là que le bât blesse dans le cas européen. Sans parler d'absence de mobilité géographique, les Européens sont traditionnellement moins mobiles que les Canadiens ou les Américains. Cette immobilité relative est la contrepartie de deux barrières qui continuent à freiner les mouvements géographiques entre nations/régions européens : a) des différences linguistiques et culturelles; b) la non-transférabilité entre nations / régions des avantages sociaux associés à l'emploi, à laquelle s'ajoutent dans certains (dont la France) des réglementations qui contribuent à la rigidification des marchés du travail. Il n'est donc pas étonnant, devant des chocs brusques de conjoncture, comme la récession globale de 2007, que les « ajustements » des marchés régionaux de travail prennent surtout la forme de hausses de chômages (revoir la Figure 1).

⁴ C'est exactement ce qui se passe dans la Zone Euro; voir la figure 8 pour le cas espagnol.

Toutefois, le défi de la mise en place d'une union monétaire ne s'arrête pas là. Il implique, en parallèle, l'introduction de mécanismes institutionnels pour amortir les chocs territoriaux et les rendre socialement acceptables; précisément parce-que la disparition de l'outil monétaire exige que les ajustements doivent désormais passer par des marchés régionaux de travail. Cela nous amène à regarder les conditions de bon fonctionnement d'une union monétaire. L'Europe est allée de l'avant sans, en parallèle, mettre en place les mécanismes institutionnels nécessaires pour la soutenir; d'autant plus risqué dans le cas européen que les écarts de productivité entre pays et les différences dans les traditions de gestion macroéconomique étaient, au départ, bien au-delà de ce que commande normalement une union monétaire.

CONDITIONS DE FONCTIONNEMENT DES UNIONS MONÉTAIRES

Pour illustrer les conditions de bon fonctionnement d'une monétaire, nous nous tournons vers le Canada. Pourquoi le Canada? Tout d'abord, le Canada de par sa géographie et ses différences culturelles n'a rien d'une aire monétaire « optimale » (Mundell, 1961, reste la référence classique; pour un traitement plus récent du sujet, voir Ben Abdesslem, 2013). Le pays s'étale sur cinq fuseaux horaires; la différence linguistique reste une barrière non-négligeable à l'interaction; deux des dix provinces sont des îles, dont une (Terre-Neuve) a déjà été un *dominion* distinct (avec monnaie propre) avant d'adhérer à la fédération canadienne en 1949. Au plan des échanges économiques, les provinces canadiennes sont loin d'être des partenaires naturelles. Les liens de la Colombie britannique, située sur la côte ouest, sont nettement plus importants avec les pays du Pacifique qu'avec le Québec.

Deuxièmement, les provinces canadiennes, encore plus que les États américains, ont des pouvoirs qui se comparent aux ceux des pays de la Zone Euro. Le Québec, aujourd'hui, n'a pas beaucoup moins de pouvoirs que l'Autriche ou le Portugal. Les outils macroéconomiques dont dispose l'État québécois recouvrent toute la gamme des instruments fiscaux (impôts directs et indirects), pouvoirs qu'il partage avec l'État fédéral, à l'exclusion, bien entendu, de l'outil monétaire. Les relations entre provinces canadiennes ne sont pas si différentes que celles entre pays de l'UE, souvent alimentées par des nationalismes locaux et des rivalités économiques. Cela fait des décennies que le Québec et Terre-Neuve sont à couteaux tirés sur la tarification et le transport de l'hydroélectricité du Labrador terre-neuvien; le Québec continue à bloquer le transport d'électricité terre-neuvien à travers son territoire pour atteindre le marché américain. La Colombie britannique, dans la même veine, continue à s'opposer à un oléoduc est-ouest qui permettrait à l'Alberta d'expédier son pétrole sur le marché asiatique⁵.

Plus important encore dans la perspective d'une union monétaire, les différences de bases économiques régionales font que les cycles économiques ne sont pas nécessairement synchronisés entre les provinces. L'un des critères d'une union optimale est, précisément, la

⁵ À certains égards, comme le démontrent ces exemples, l'Union canadienne est moins contraignante que l'Union européenne. Le Canada non plus n'est pas un marché commun parfait.

synchronisation (du moins, minimale) des cycles économiques. L'Ontario, province industrielle fortement tributaire de l'industrie automobile, n'obéit pas forcément aux mêmes cycles que l'Alberta, province pétrolière, pas plus les provinces des Prairies dont les hauts et bas dépendent en partie de la demande internationale du blé. Lorsque le prix du pétrole chute l'Alberta écope tandis que les industries manufacturières de l'Ontario et du Québec jubilent. La montée du dollar canadien au début des années 2000, portée par le prix élevé du pétrole, a infligé des dommages considérables à l'industrie manufacturière du centre du pays; version canadienne de ce qu'il convient d'appeler le mal hollandais (Beine *et al.*, 2009).

Bref, le Canada est loin du modèle d'une union entre partenaires dont les économies sont bien intégrées et les fluctuations conjoncturelles synchronisées dont la régulation monétaire se fera, pour ainsi parler, toute seule. C'est a priori une bonne nouvelle pour les pays de la Zone Euro, car cela nous apprend que le bon fonctionnement d'une union monétaire n'est pas conditionnelle à l'existence d'une aire monétaire optimale. Toutefois, l'expérience canadienne nous apprend aussi que les conditions de fonctionnement de l'union monétaire seront d'autant plus exigeantes. Dans les paragraphes qui suivent nous mettons l'accent sur quatre conditions en nous inspirant de l'expérience canadienne.

1) *L'harmonisation des politiques fiscales et budgétaires.* L'essentiel ici est que cette harmonisation, dans le cas canadien, ne s'est pas fait par voie réglementaire (comme l'Ue essaya de le faire), mais par la voie du marché; précisément, parce que les mécanismes d'ajustement interrégional (à court et à moyen terme) passent par des mouvements de facteurs de production, capital ou travail. Au Canada, les ministres de finances des provinces ont appris, souvent durement, que leurs politiques fiscales ne peuvent pas trop s'éloigner de celles des voisins au risque de provoquer des mouvements « pervers » de capitaux et de travail. Le Québec peut appliquer des taux d'imposition sur le revenu des personnes et des entreprises différents de ceux de sa voisine ontarienne, *mais pas trop différents*. Grâce en partie à la barrière linguistique qui réduit la mobilité interprovinciale de la main-d'œuvre, l'État québécois jouit d'une certaine marge de manœuvre, mais cette marge a des limites, fixées précisément par la mobilité de la main-d'œuvre et du capital.

Cependant, toutes les politiques ne demandent pas le même niveau d'harmonisation. Regardons quelques exemples⁶. Le Québec impose son propre TVA (TVQ) qui, en date de juillet 2015, était de 9,975% à laquelle s'ajoute la TVA fédérale (TPS) de 5%, administrée à l'échelle du Canada, pour une TVA combinée de 14,975%. Par comparaison, la TVA globale chez la voisine ontarienne était de 13%, celle-ci appliquant une TVA de 8% sur son territoire. Les deux provinces appliquent presque le même taux pour l'impôt sur le revenu des entreprises, soit respectivement 11,9% et 11,5% pour le Québec et l'Ontario, contrepartie de la mobilité du capital. La comparaison est plus difficile pour l'impôt sur le revenu des particuliers; il ne s'agit

⁶ Les chiffres cités proviennent de diverses sources, dont PWC (2015) et PKGM (2015).

pas d'un taux unique. L'échelle d'imposition est plus progressive au Québec. Ainsi, pour les particuliers gagnant moins de 11,200\$CA annuels, la ponction marginale (fédérale + provinciale : 2014) était en moyenne de 12,5% au Québec contre 20% en Ontario; mais de 49,97% pour la tranche de revenu supérieure à 136,000\$, taux qui ne s'applique en Ontario qu'à partir de la tranche de 220,000\$. Bref, il vaut mieux être pauvre au Québec et riche en Ontario, la traduction de choix politiques différents.

La comparaison Québec-Ontario nous apprend que l'union monétaire ne demande pas l'uniformisation absolue, une bonne nouvelle pour les pays européens. Elle n'entraîne pas automatiquement l'harmonisation vers le bas. Mais, encore faut-il que les choix politiques « différents » se fassent en tenant compte du nouveau contexte qu'impose l'union monétaire. À ce titre, les politiques de salaire minimum sont éclairantes. Le salaire horaire minimum au Québec (juillet 2015) était de 10.55\$ contre 11.00\$ en Ontario, différence qui tient compte (quoique imparfaitement) des niveaux de productivité dans les deux provinces, légèrement plus bas au Québec, avec comme résultat des écarts de taux de chômage qui dépassent rarement les deux ou trois points⁷. En comparant la France à l'Allemagne, le portrait est exactement l'opposé, la première avec un salaire minimum supérieur à celui de l'Allemagne, soit 9.61€ contre 8.51€ (taux horaire, en vigueur le janvier 2015), écart qui ne se justifie pas par un écart de productivité favorable à la France, quoiqu'il serait réducteur d'attribuer le chômage plus élevé en France uniquement à un salaire minimum trop généreux. La différence entre les deux pays peut s'interpréter de deux façons : 1) l'Allemagne (vue de France) ne joue pas les jeux en mettant un taux trop bas; 2) la France (vue d'Allemagne) ne comprend pas le jeu en mettant un taux trop haut. Peu importe l'interprétation, cet agencement sous-optimal des politiques nationales est le signe de pays encore en mode d'apprentissage, peu habitués à vivre en commun dans un cadre d'union monétaire.

Pour terminer cette section sur une note plus positive, notons que l'harmonisation peut aussi se faire vers le haut dans la mesure où le ministre des finances du pays/région x profitera des taux d'imposition élevés de son voisin pour aussi hausser les siens, ce qui s'est déjà vu entre provinces canadiennes, ou encore par l'effet de démonstration de « bonnes » politiques sociales. Au Canada, le régime d'assurance maladie universelle fut d'abord introduit en 1962 par le gouvernement social-démocrate de la Saskatchewan pour être repris par la suite par les autres provinces et par l'État fédéral, aujourd'hui un programme à frais partagés. La Régie de l'assurance maladie du Québec fut créée en 1970. Bref, l'union monétaire ne demande pas forcément aux pays membres d'abandonner leurs objectifs sociaux⁸; mais désormais de les atteindre par d'autres moyens. C'est un apprentissage.

⁷ Le taux de chômage en 2014 (moyenne annuelle) était de 7.7 au Québec et de 7.3 en Ontario. Au cours des derniers dix ans le taux a fluctué entre 7.2 et 8.6 au Québec et entre 6.3 et 9.1 en Ontario. Source : EPA (en ligne).

⁸ Le Québec, à titre d'exemple, à sa politique propre d'aide aux garderies (crèches), plus généreuse que celle des autres provinces, exemple d'une politique sociale peu sensible à la mobilité du travail et du capital. Il est peu probable que des jeunes couples déménagent de l'Ontario au Québec parce que les garderies y sont moins chères.

2) *L'harmonisation des mœurs économiques.* Cette condition est le corolaire de la précédente et nous amène au cœur de la différence (sociologique) entre économies *nationales* et *régionales*, mais rarement évoquée dans la littérature. En Science régionale, le caractère homogène socioculturel des espaces régionaux fait figure de postulat implicite, rarement évoqué. Bien entendu, on peut admettre quelques différences ici et là où plan des goûts ou préférences locaux (le Lozère n'est pas l'Alsace), mais elles n'affecteront pas profondément le comportement des agents économiques, que la Science régionale suppose essentiellement homogène. Ce postulat reste largement valide à l'intérieur des nations. Les quelques exceptions comme la scission wallonne / flamande au Belgique sont, précisément, à l'origine de tensions répétées, dont à propos de la gestion macroéconomique du pays.

Dans toute union monétaire se cache donc le postulat, implicite en Science régionale, d'un espace intégré dont les agents économiques partagent en gros les mêmes valeurs de base. Cela s'avère largement vrai dans le cas canadien, malgré la différence québécoise et la diversité des économies régionales. Il serait difficile de prétendre que les Québécois ont des attentes ou des préférences profondément différentes des autres Canadiens en matière d'inflation ou de gestion macroéconomique. À un niveau encore plus socioculturel (et donc aussi plus subjectif), les attitudes face au travail et face à l'entreprise ne sont pas radicalement différentes d'un bout du pays à l'autre malgré les milliers de kilomètres qui les séparent⁹. Les Néo-écossais ne sont pas foncièrement moins « productifs » ou moins entreprenants que les Québécois ou les Manitobains.

Cette harmonisation est le fruit de décennies - voire des siècles - de côtoiement, de mobilité géographique et d'enchevêtrement des populations, sans parler de plus de presque cent-cinquante ans d'union politique. C'est bien là que se trouve une bonne partie du défi européen. L'union monétaire est plus qu'une étape économique; les transformations demandées sont tout autant politiques et sociologiques. Vouloir imposer des règles « régionales » pan-européennes à des agents économiques dont les mentalités sont restées « nationales » est un pari audacieux, car c'est bien de cela qu'il s'agit; un pari d'autant plus audacieux que les distances culturelles sont grandes. Le drame grec de 2015 en fait la preuve presque par l'absurde. Aucun autre pays (avec la petite exception de Chypre) n'a une distance culturelle aussi longue à parcourir pour rejoindre les mœurs économiques du « centre » européen. Faut-il alors s'étonner de sa difficulté à s'adapter à ce nouveau monde? Le chemin sera long.

3) *Des mécanismes fiscaux interrégionaux compensatoires.* Tandis que la condition précédente est éminemment sociologique, et donc difficile à légiférer, la troisième condition est éminemment politique. Mais la politique, du moins en démocratie, est tributaire des perceptions, attentes et valeurs des populations. La condition (3) est largement une question de volonté politique. C'est aussi là que nous constatons, quantitativement, tout l'écart qui

⁹ Il n'a pas toujours été ainsi, notamment en ce qui touche le clivage anglophone-francophone. Il fallait attendre ce qu'il convient d'appeler la Révolutions tranquille (au Québec) des années 1960 avant que les Francophones ne prennent pleinement leur place dans l'économie canadienne. Avant, le clivage linguistique se doublait d'un clivage socioéconomique, aujourd'hui effacé, heureusement.

sépare la Zone Euro de l'union monétaire canadienne, et donc tout le chemin qu'il lui reste à parcourir. Le budget de l'UE pour l'exercice financier 2013 comptait pour moins de 1,2% du PIB des pays membres; la moyenne pour la période 2007-2013 était 1,1% (Commission européen 2014). Dire que c'est peu, c'est peu dire (avec nous excuses pour la répétition voulue).

À titre de comparaison, le budget du Gouvernement fédéral canadien (dépenses effectives pour des programmes; donc à l'exclusion des paiements sur la dette) comptait pour 13,5% du PIB canadien pour l'exercice financier 2012-2013, pourcentage à la baisse (il était 20,6% en 1982-1983), conséquence des politiques d'assainissement des finances publiques menées par tous les gouvernements, libéraux comme conservateurs, depuis trente ans (Rbc, 2014). À noter, le Canada reste l'une des fédérations les plus décentralisées. Le poids des dépenses provinciales est, à une exception près (l'Alberta), supérieur et celui de l'État fédéral. Ainsi, le poids de l'État québécois dans l'économie de la province était de l'ordre de 18% pour l'exercice 2012-2013 (Rbc, 2014).

Regardons de plus près la capacité de l'État fédéral canadien à exercer son rôle de compensation fiscale entre régions. Au départ, nous venons de le voir, l'État canadien dispose, toutes proportions gardées, d'environ douze fois plus de moyens financiers pour intervenir sur son territoire que l'État européen sur le sien. En chiffres absolus (2012-2013) le budget fédéral canadien était de l'ordre de 200 milliards d'Euros comparativement à 150 milliards pour l'Europe, même si la population du Canada est le dixième de celle de la Zone Euro et son PIB sept fois inférieur¹⁰. Nous sommes donc à des années lumières de la fiscalité d'un modèle fédéral, même décentralisé.

Ce n'est pas tant le montant qui compte; mais son utilisation. En Europe, environ le tiers du budget sert à ce qu'il convient d'appeler la politique de cohésion (Commission européenne 2014). Au Canada, environ le quart du budget sert à des transferts aux gouvernements provinciaux sous forme de paiements (non-conditionnels) de péréquation et d'autres transferts dans le but, explicitement, d'égaliser les capacités fiscales des provinces en tant prestataires de services. Ainsi, pour l'exercice 2012-2013, le transfert par habitant était de l'ordre de 3,500 dollars canadiens pour le Nouveau-Brunswick, province pauvre, mais de seulement 1,250\$CA pour l'Alberta, province riche. Nous n'avons pas trouvé des données correspondantes par la répartition géographique des fonds de cohésion, mais nous pouvons raisonnablement déduire que leur impact redistributif entre pays européens est sensiblement inférieur.

Mais, la principale différence avec le Canada réside plutôt dans les transferts aux particuliers, dont l'impact géographique se comptabilise plus difficilement. Or, cette fonction est totalement absente en Europe, contrepartie de l'absence du pouvoir de taxation de l'État européen. Il ne peut donc pas jouer de rôle d'amortisseur de chocs conjoncturels pour des régions infranationales, ni

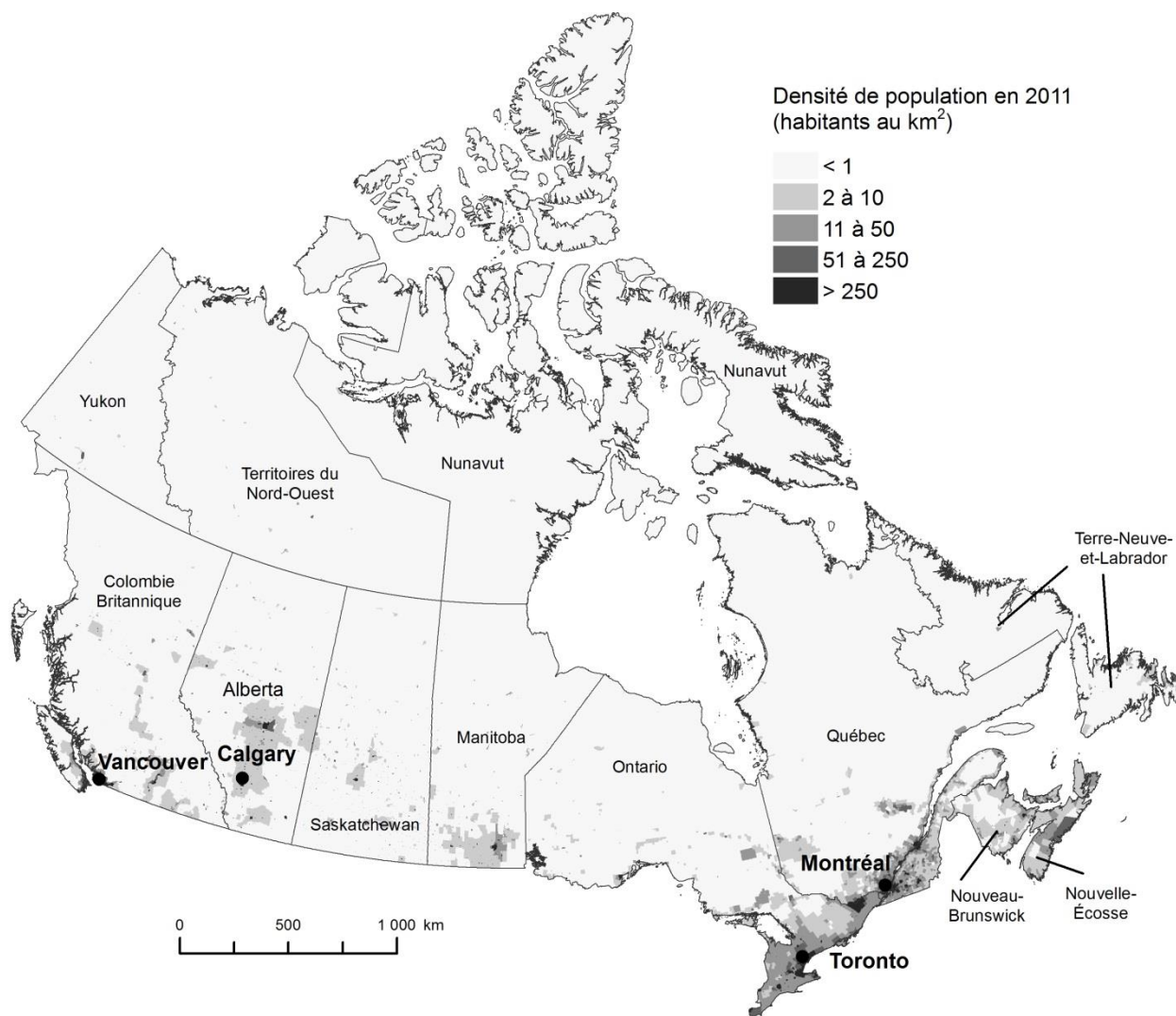
¹⁰ La comparaison est même trop généreuse (pour l'Europe) car le budget de la Commission européenne comprend également les pays non-membre de la Zone Euro.

agir de mécanisme interpersonnel redistribution du revenu. Au Canada, les transferts, toutes catégories confondues, comptent pour environ 70% des dépenses fédérales, à l'exclusion des paiements sur la dette. En d'autres mots, l'État fédéral est peu présent comme prestataire direct de services (la santé et l'éducation relèvent des provinces), mais joue un rôle redistributif non-négligeable; d'abord, à travers la progressivité de l'impôt (fédéral) sur le revenu des particuliers, mais aussi par l'intermédiaire de transferts aux particuliers sous forme, à titre d'exemples, de pensions de vieillesse, primes d'assurance-chômage et de soutien aux familles avec enfants. Pour une province, l'effet net de l'ensemble des transferts (aux gouvernements et aux particuliers) peut se deviner en comparant le PIB par habitant aux revenus reçus des résidents. Ainsi, pour rester avec les deux mêmes provinces, l'indice du PIB par habitant de l'Alberta était de l'ordre de 150 (Canada=100), contre 77 pour le Nouveau-Brunswick; mais calculé en termes de revenu disponible (donc après impôts et transferts) le même indice donne, respectivement, 88 et 129 pour les deux provinces (données de 2012). Si ce résultat reste encore loin d'une égalité interrégionale parfaite. Il traduit bien le défi de faire fonctionner une union monétaire aux économies disparates.

4) *Des marchés de travail flexibles.* Finalement, sans parler de marchés de travail parfaitement flexibles, tout aussi inatteignables que l'égalité interrégionale parfaite, la tradition nord-américaine de mobilité géographique est profondément ancrée dans les mœurs, tant au Canada-français comme au Canada-anglais. Si la mobilité est comparativement plus faible entre zones linguistiques, elle reste cependant élevée à l'intérieur de chacun des grands espaces culturels. Les déménagements et les déplacements à l'intérieur du Québec sont monnaie courante. Cette mobilité, sans remonter à l'épopée des grands explorateurs et coureurs de bois qui sillonnaient l'Amérique, tient aussi à la plus grande fluidité des marchés immobiliers et des législations de travail moins rigides que dans la plupart des pays européens. Des comparaisons internationales de mobilité sont difficiles à trouver, faute de données standardisées. Toutefois, les quelques études qui existent confirment l'impression généralisée de la plus grande mobilité des Nord-américains comparés aux Européens (voir Molloy *et al.*, 2011 pour une bonne revue de la littérature).

Comme pour la deuxième condition, cette condition relève autant de facteurs socioculturels que de facteurs proprement économiques ou politiques; quoique les législations nationales en matière de travail y soient pour quelque chose, nous l'avons dit. Il reste qu'un certain niveau de mobilité géographique, mais difficile à fixer *a priori*, demeure une condition essentielle de bon fonctionnement d'une union monétaire composée de régions / nations dont les économies ne progressent forcément pas au même rythme. Sans cela, le chômage reste la principale réponse possible à courte et moyen termes pour des régions / pays en déficit de compétitivité et en l'absence de mécanismes fiscaux compensatoires pour soutenir la demande locale...c'est-à-dire, en attendant que les salaires relatives finissent par tomber à des niveaux concurrentiels ou la productivité par monter.

Figure 2. Densité de population - Canada (carte géographique)



L'EUROPE : UN ESPACE UNIPOLAIRE SANS CONTREPOIDS

Toutefois, le défi de la Zone Euro ne s'arrête pas là. Il tient aussi à la géographie économique de l'Europe; ce qui nous ramène dans des champs plus classiques de la Science régionale.

L'union monétaire canadienne ne doit pas uniquement sa survie (et on pourra dire, son succès) à la combinaison de transferts fiscaux fédéraux, mobilité géographique du travail et harmonisation des mœurs et pratiques économiques, quoique ceux-ci restent des éléments essentiels. Elle le doit aussi à une géographie multipolaire, contrepartie positive de la grande diversité des bases économiques des régions canadiennes. L'Alberta, aujourd'hui richissime, fut déjà - on a tendance à l'oublier - une province défavorisée, récipiendaire nette de paiements de péréquation avant l'arrivée de la manne pétrolière des années 1970. D'autres provinces comme le Manitoba, Terre-Neuve et l'Ontario ont également vécu des retournements, favorables dans le cas des deux

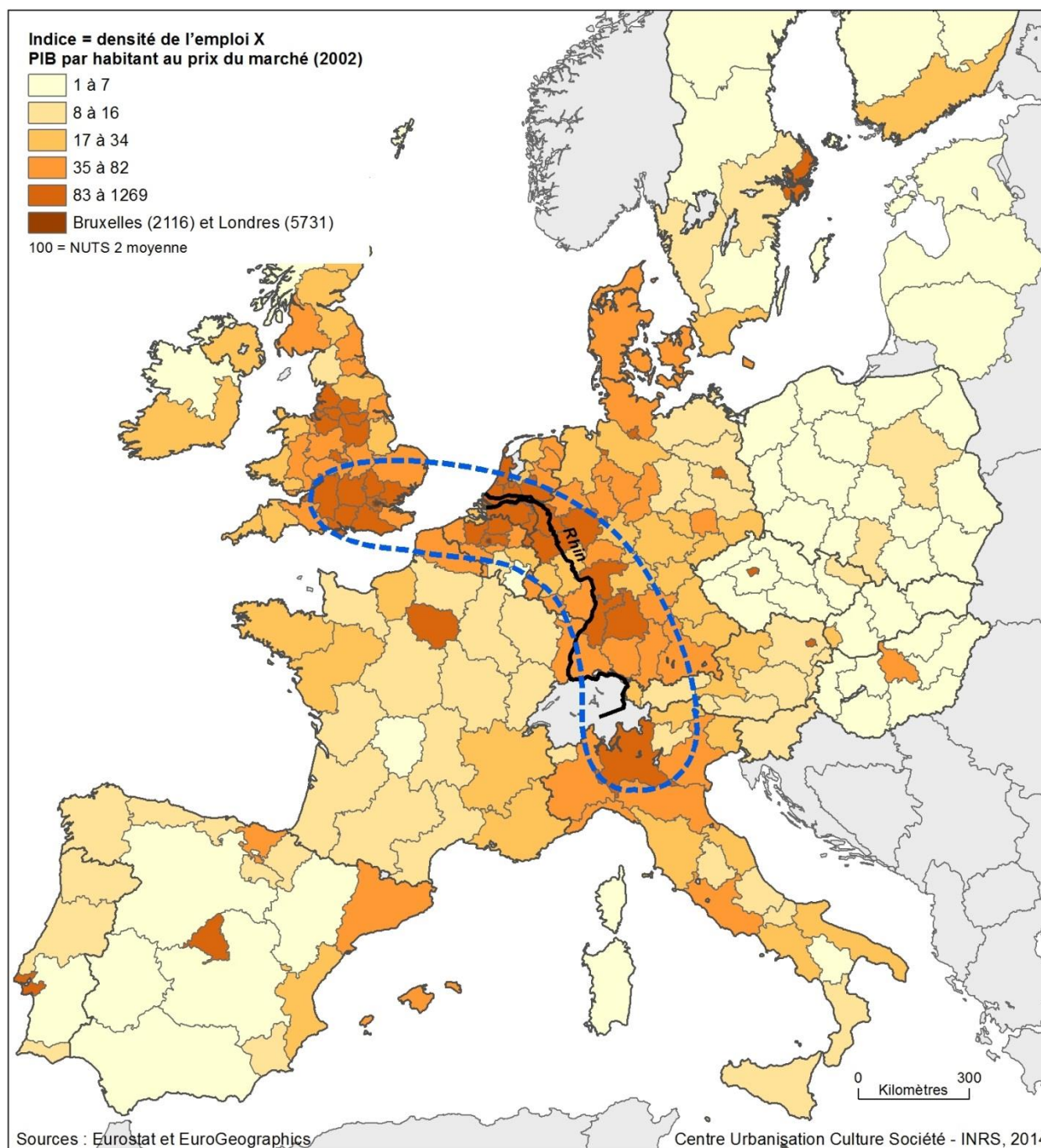
premières. L'Ontario, traditionnellement la province la plus forte, fut durement frappée par la récession de 2007; si bien qu'elle s'est retrouvée comme province récipiendaire pour la première fois de son histoire.

Cette multipolarité se manifeste aussi dans la présence de trois grandes métropoles, Toronto, Montréal et Vancouver, situées respectivement au centre, à l'est et à l'ouest du pays, auxquelles s'ajoute Calgary, centre de contrôle de l'industrie pétrolière, en train d'émerger comme place financière (*cf.* Figure 2). Cette multipolarité s'explique en bonne partie par la diversité des courants d'échanges qui, pour parler ainsi, tirent l'économie canadienne dans différentes directions à la fois. L'attrait du marché américain, le principal partenaire commercial, tire l'économie vers le sud, en favorisant notamment le sud de l'Ontario et le sud Québec pendant que la force croissante des pays du Pacifique tire l'économie vers l'ouest. Les échanges avec l'Europe, mais aussi avec d'autres continents, continuent à favoriser l'est du pays; quoique à un degré moindre.

Cette multipolarité comporte deux avantages du point de vue de la gestion d'une union monétaire, le premier politique, le deux deuxième économique. Du côté politique, le fait que les hauts et bas de l'économie canadienne ne favorisent pas toujours les mêmes régions rend plus facile la mise en place (l'acceptabilité sociale, dit autrement) des transferts fiscaux et, en parallèle, l'acceptabilité des fluctuations de la devise canadienne. Le dollar fort du début des années 2000, porté par les prix du pétrole, n'a pas seulement profité à l'Alberta; une partie de la manne a été redistribuée grâce aux transferts.

Du côté économique, la multipolarité se traduit par des trajectoires changeantes au plan de la compétitivité des territoires; ce ne sont pas forcément les mêmes territoires qui sont systématiquement des gagnants ou des perdants, la contrepartie de retournements dont il fut question ci-haut. Il existe des exceptions, notamment le Nord-est du Nouveau Brunswick, le Cap-Breton (Nouvelle-Écosse) et le Nord de l'Ontario, qui restent des régions problématiques; mais la géographie économique du Canada ne correspond plus à un modèle classique de centre-périphérie avec des perdants éternels. Au Québec, des régions « périphériques » comme le Bas-St-Laurent et la Gaspésie manifestent depuis quelques années un dynamisme étonnant, qui s'expriment notamment par des taux de chômage plus bas, le fruit en partie de marchés de travail plus flexibles qui ont su s'adapter (Dubé *et al.*, 2013).

Figure 3. La Banna Bleue (carte géographique)



La réalité européenne est toute autre. À la différence de l'Amérique-du-Nord avec deux côtes dynamiques, l'Europe compte un seul pôle dominant que tout bon régionaliste reconnaît sous le vocable de « Banane Bleue » (cf. Figure 3). À la différence du Canada, tous les courants économiques tirent dans la même direction. À l'intérieur de chaque État, ce sont les régions les mieux situées par rapport à la Banane Bleue qui, en règle générale, sont favorisées¹¹ : le Nord-Est de l'Espagne; le Nord de l'Italie; l'Ouest de la Pologne... Surtout, il n'existe aucun contrepois

¹¹ Cette régularité géographique a été formalisée dans PAELINCK et POLESE (1999) et repris dans POLESE (2014a)

évident tirant le développement dans d'autres directions. À l'est, la Russie reste un partenaire commercial peu dynamique; au sud, le Maghreb et l'Afrique subsaharienne ne sont pas moins anémique. Les échanges avec l'Amérique et avec l'Asie émergente passent en grande majorité par des voies traditionnelles. Pour les marchandises, Rotterdam, Anvers et Hambourg, au cœur de la Banane Bleue, restent les principaux pivots logistiques. Les principales plaques tournantes ariennes (Heathrow, Francfort, Schiphol, Cdg) se trouvent dans ou à proximité de la Banane Bleue.

Revenons à l'union monétaire. Nous nous trouvons ici devant l'une des « lois » fondamentales de la Science régionale : une baisse dans les coûts de transports (au sens large pour couvrir toute manière de communication) aura pour effet d'accroître les forces de polarisation. La disparition des protections monétaires est l'équivalent d'une baisse dans les coûts de transports. Le même raisonnement s'applique. La Banane Bleue ne date pas d'hier, mais l'introduction d'une union monétaire a fait tomber l'un des derniers remparts (et non pas le moindre) contre la polarisation continentale. À la différence du Canada ou des États-Unis où les forces de polarisation et de métropolisation favorisent des régions très différentes, parfois aux antipodes du continent, en Europe ces mêmes forces semblent plutôt favoriser le renforcement du modèle centre-périphérie en place.

En Europe le modèle centre-périphérie se double de clivages socioculturels. Ajoutés aux forces naturelles de polarisation, le « Centre » se trouve en plus favorisé par des facteurs institutionnels et culturels. La Banane Bleue coïncide, en gros, avec ce que l'on pourra appeler l'axe métropolitain « anglo-germanique » : Londres, Amsterdam, Frankfort... Les forces classiques de la géographie économique tirent, en somme, dans la même direction que les forces culturelles. Les Allemands sont historiquement plus « productives », mais ont la chance en plus d'occuper le centre du continent (du moins, pour la grande majorité d'entre eux). Les peuples « périphériques » (Espagnols, Portugais, Grecs...) se trouvent, en contrepartie, devant le double handicap d'éloignement du centre et l'héritage d'économies au départ moins compétitives.

L'introduction de différences socioculturelles ajoute une dimension supplémentaire au modèle centre-périphérie européen qui peut accentuer les clivages dans certains cas et les atténuer dans d'autres. À la distance géographique s'ajoute, en somme, la distance culturelle, déjà évoquée dans le cas grec. La parenté avec la condition (2) de bon fonctionnement d'une union monétaire - l'harmonisation des mœurs économiques - n'a besoin d'être réexpliquée. Vu sous cet angle, certaines périphéries sont moins périphériques que d'autres. À l'intérieur de la Zone Euro, c'est le cas de la périphérie ouest (l'Irlande) et la périphérie nord (la Finlande). Les deux s'accommodent plutôt bien de la sphère culturelle anglo-germanique. Ce n'est pas un hasard que ces deux pays, pourtant durement frappés par la crise, semblent s'en relever plus rapidement. Pour la périphérie sud c'est l'inverse : la distance culturelle s'ajoute à la distance géographique, dont la Grèce, pays autant moyen-oriental qu'occidental dans ses mœurs, constitue le cas extrême, dont l'avons dit.

Il nous faut introduire une dernière pièce au dossier avant de pouvoir conclure sur l'évolution probable des forces de polarisation dans la Zone Euro. Comme nous le verrons, les forces de polarisation ne sont pas en train de diminuer, malgré l'arrivée de l'Internet et d'autres technologies d'information.

LES NOUVELLES FORCES DE POLARISATION

L'un des paradoxes des Nti (Nouvelles technologies d'information), qui portent en elles la promesse de nous libérer de la tyrannie de la distance, est l'émergence de nouvelles centralités et le renforcement de la polarisation de l'activité économique; du moins pour les activités sensibles aux coûts de communication. La nouvelle vague polarisation et, en parallèle, de métropolisation dans les pays à économie avancée repose pour l'essentiel sur trois facteurs¹² :

1. *L'essor des produits complexes à fort contenu de savoir* et par conséquent hautement sensibles aux économies d'agglomération. Dit autrement, les branches d'activité à plus forte croissance d'emploi – services informatiques, production de logiciels, médias, etc... – sont aussi des branches qui affichent une forte propension à émerger et à prendre de l'expansion dans les plus grandes villes.
2. *La baisse des coûts de communication* qui facilite la centralisation des activités de commande, de design, de conception, de commercialisation et d'autres activités connexes sensibles aux économies d'agglomération. Nous voici de retour, sous une autre forme, au même principe de base de la Science régionale : la baisse des coûts de transports (au sens large) favorise la polarisation.
3. *L'homogénéisation linguistique et cognitive progressive des agents et, surtout, des élites économiques*. Cela équivaut, en termes d'économie spatiale, à une baisse supplémentaire des coûts de communication. C'est une nouveauté pour l'Europe où, autrefois, l'anglais, le français et l'allemand se livraient bataille. La guerre est finie et le gagnant n'est pas difficile à identifier : l'anglais est aujourd'hui la *lingua franca* de l'Europe et d'une bonne partie de la planète¹³. Pour l'Europe, cette évolution ne fait que renforcer l'attrait, déjà noté, des centres urbains plus à l'aise dans l'océan anglo-germanique, Londres, Amsterdam; Francfort..., au cœur de la Banane Bleue.

¹² Pour une discussion plus poussée de la relation entre les NTI et les tendances de polarisation, voir POLESE *et al.* (2015), notamment les chapitres 3 et 10 ainsi que la conclusion.

¹³ Sur l'impact la langue et des codes cognitifs, notamment les conséquences pour l'économie parisienne, voir POLESE (2014) et POLESE *et al.* (2014).

Figure 4. Évolution de la concentration de l'emploi (Quotient de localisation) dans les trois grandes métropoles canadiennes 1971-2011. Quatre branches d'activité

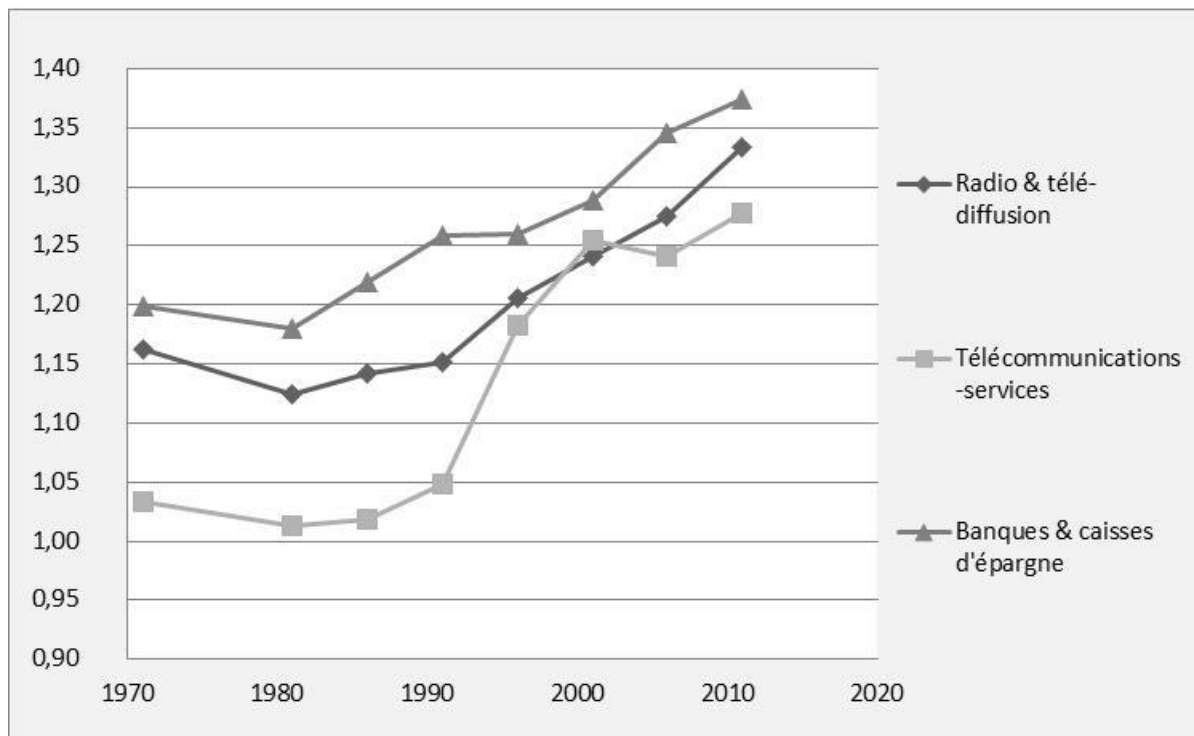
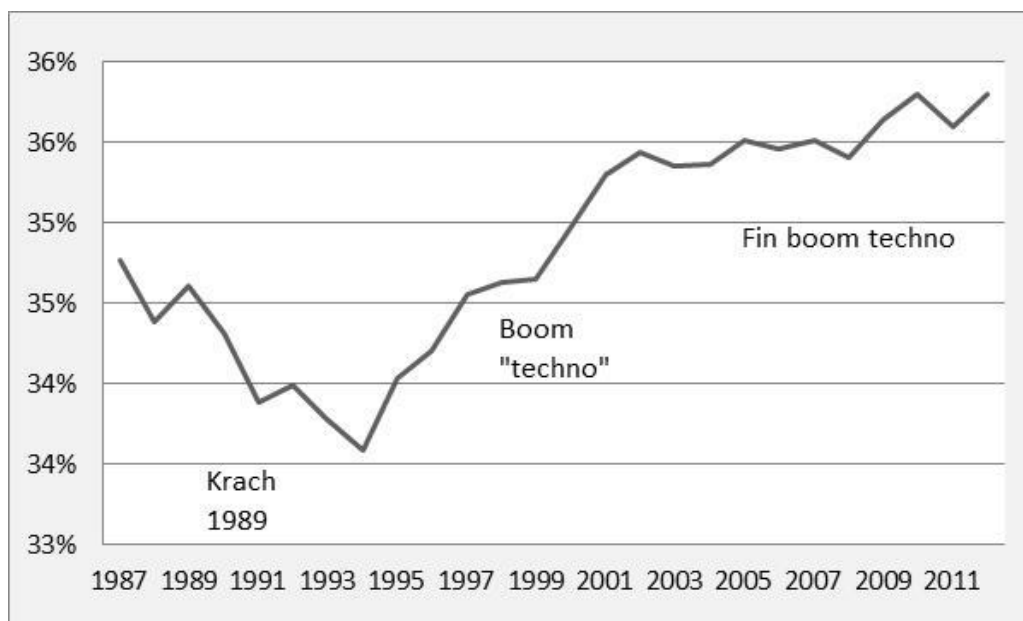


Figure 5. Pourcentage de l'emploi dans les trois grandes métropoles canadiennes : 1987 -2012



Les figures 4 et 5 illustrent quelques récentes tendances pour le Canada. La Figure 4 témoigne de la centralisation spatiale croissante de l'emploi pour trois branches d'activité : banques; média; télécommunications¹⁴. Dans les trois cas, la tendance se manifeste surtout depuis la fin des années 1980; soit en parallèle avec l'arrivée des Nti. Les média présentent un cas particulièrement révélateur, exemple-type « lois » de la Science régionale à l'œuvre. Du côté de la production (c'est-à-dire, des intrants), l'industrie de télédiffusion – la production de nouvelles et de spectacles – est très sensible aux économies d'agglomérations. Du côté de la commercialisation (les extrants), les coûts de transport sont tombés à zéro à toutes fins pratiques : envoyer des nouvelles ou de la musique à travers les ondes ou dans l'univers virtuel ne coûte plus rien. C'est la recette parfaite pour la centralisation; encore plus si tous partagent la même langue et les mêmes repères cognitifs.

La Figure 5 (source : Epa en ligne) illustre l'évolution par année de la part de l'emploi canadien dans les trois grandes métropoles du pays¹⁵ (Toronto, Montréal, Vancouver). La rupture de tendance au milieu des années 1990, qui correspond grosso-modo avec l'arrivée de l'Internet, saute aux yeux. Cela n'exige pas de longues explications. Ce qu'il faut surtout retenir c'est la concordance entre la décennie « techno » et la métropolisation; à savoir, la part croissante de l'emploi dans les plus grandes métropoles. La tendance a subitement ralenti avec la rupture de la bulle techno en 2001 (le géant canadien de télécommunications, Nortel, a fait faillite), mais la tendance ne s'est pas arrêtée pour autant.

Suite à ce survol des forces de polarisation, toujours aussi puissantes, retournons à l'Europe. Un regard froid (de Scientifique régional) à la veille de l'introduction de l'Euro aurait conclu que les conditions étaient en place pour que se produise un choc centre-périphérie au premier retournement conjoncturel. Privés des outils monétaires, les États de la périphérie n'auraient d'autres issues que de s'ajuster par voie de chômage ou d'austérité. Le choc s'est effectivement produit. Le hic, nous le savons : le choc s'est produit sans la présence de mesures compensatoires pour en adoucir l'impact social et soutenir la demande locale, et sans les mécanismes d'ajustement des marchés du travail propres aux économies régionales. L'impact sur la périphérie n'aurait dû surprendre personne.

¹⁴ Calculs de l'auteur à partir de complications spéciales de Statistique Canada pour le compte de l'INRS (Montréal).

¹⁵ La série commence en 1987, année de début de l'*Enquête de la population active* de Statistique Canada.

Figure 6. Avant la crise : Espagne et Allemagne : salaires et taux d'inflation

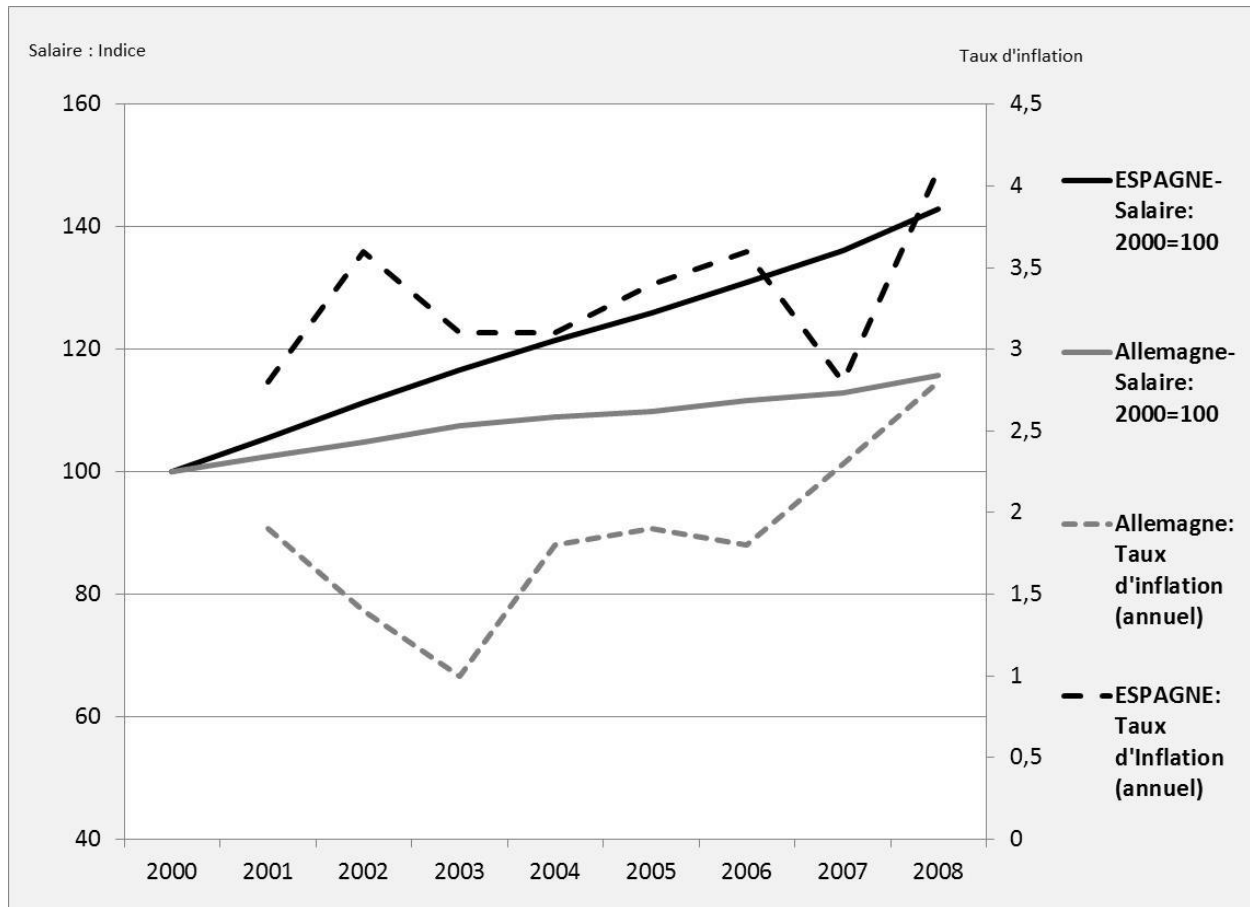


Figure 7. Espagne : Retenus et dépenses : 2003 -2014

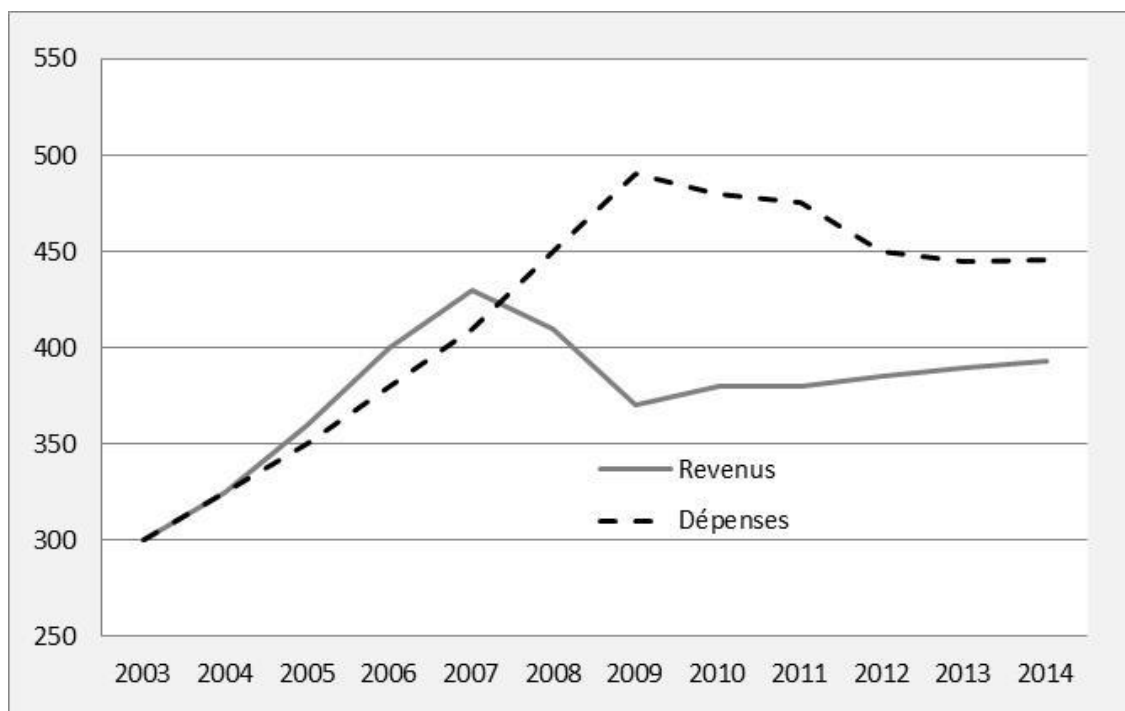
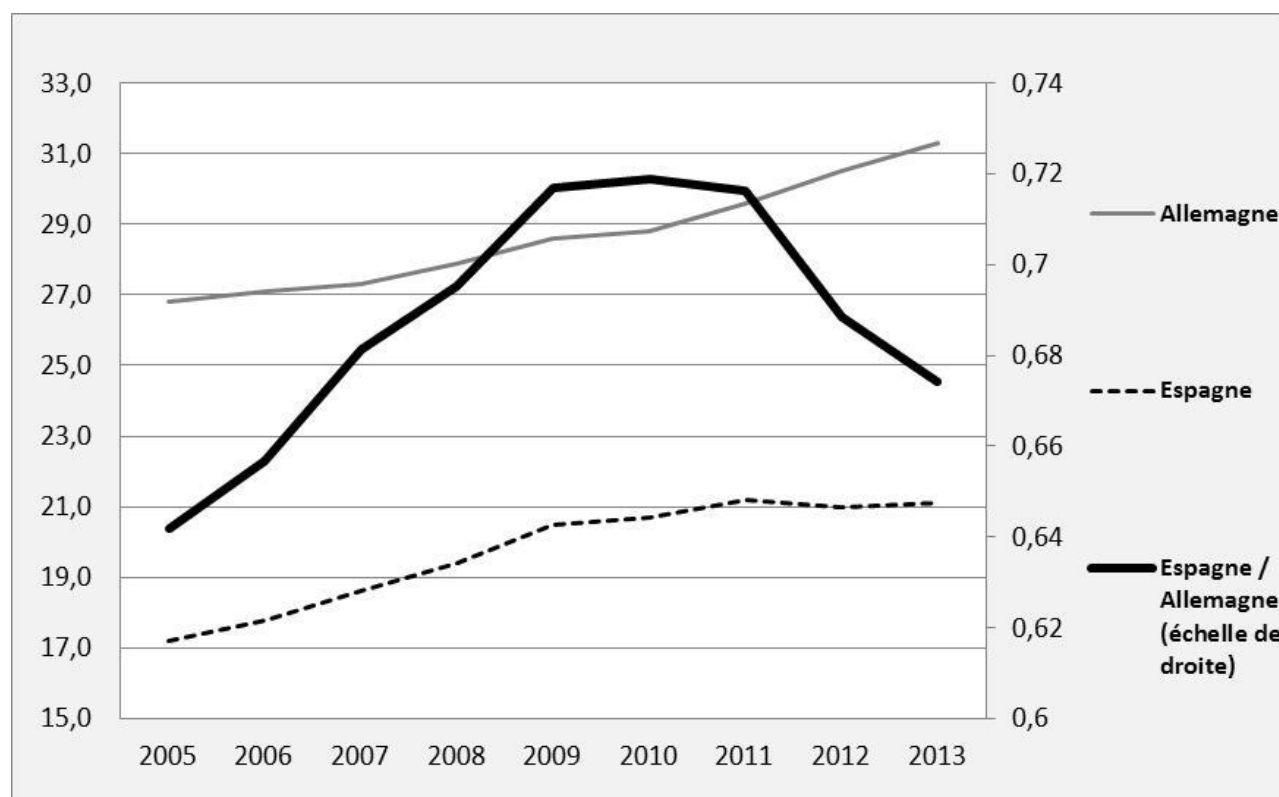


Figure 8. Coûts unitaires de travail



RECETTE POUR UN DÉSASTRE : UN CONTE ESPAGNOL

Portons, pour conclure, notre regard sur l'Espagne¹⁶, exemple de région/nation périphérique durement frappé par la crise globale de 2007. Les figures 6, 7 et 8 illustrent, respectivement les positions relatives de l'Espagne et de l'Allemagne en termes de salaires et d'inflation *avant la crise*, les recettes et dépenses de l'État espagnol sur toute la période 2003-2014 et l'évolution des coûts unitaires de travail en Espagne et en Allemagne 2005-2013¹⁷.

Que nous apprennent les trois figures, en gardant également à l'esprit la Figure 1 qui nous rappelle les taux élevés de chômage des jeunes – de l'ordre de 30% et plus – pour toutes les régions espagnoles dans les années qui ont suivi la crise? Commençons par la situation avant-crise (*cf.* Figure 6). Les salaires *relatifs* en Espagne continuaient à grimper avec, en parallèle, des taux d'inflation plus élevés qu'en Allemagne, malgré la convergence (inévitabile) à long-terme des taux que commande une union monétaire. Autrement dit, travailleurs, consommateurs et gouvernements espagnols se comportaient comme si le rempart monétaire existait toujours. Les dépenses des ménages et de l'État continuaient leur ascension (*cf.* Figure 7), poussées en partie par des taux d'intérêt plus bas grâce à l'union monétaire. Le résultat inévitable : une perte brutale compétitivité des régions espagnoles face au « centre ». Lorsque la crise éclata en 2007,

¹⁶ J'ai choisi l'Espagne car c'est un pays que l'auteur connaît relativement bien. Cela fait plusieurs années que j'ai le plaisir de travailler avec des collègues du Département d'Économie appliquée de l'Université d'Oviedo. Cette section s'appuie sur une présentation faite à Oviedo lors du Colloque annuel de l'Association espagnole de science régionale (AEER), le 21 novembre 2013.

¹⁷ Sources : STATISTA (2014) pour la Figure 6 et l'Eurostat pour les deux autres.

l'ampleur de la brèche se révéla au grand jour. La profonde crise fiscale de l'État espagnole fut le résultat, d'abord, de la chute brutale des recettes après 2007 (*cf.* Figure 7). Sans transferts fiscaux du « centre » à *la canadienne*, peu compétitive (trop cher, autrement dit), et avec une main-d'œuvre relativement immobile¹⁸, l'Espagne s'est trouvé doublement puni : chômage élevé + austérité, une combinaison incongrue, le pire des scénarios.

Revenons aux trois voies d'ajustement des marchés régionaux de travail face à une perte subite de compétitivité. L'option (b), la souhaitable (hausse de productivité), ne peut se réaliser que lentement. L'option (c) – l'émigration – est peu opérante. Il reste l'option (a) : les travailleurs acceptent des salaires plus bas. C'est effectivement le chemin que l'Espagne est en train d'emprunter (*cf.* Figure 8), comme d'autres pays de la périphérie. Les salaires (coûts) *relatifs* diminuent depuis 2010, mais toujours accompagnés, il faut le rappeler, d'un chômage élevé; signifiant que la période « d'ajustement » n'est pas terminée. C'est un chemin douloureux pour les travailleurs et les familles touchés; d'autant plus que des transferts fiscaux compensatoires aux particuliers n'existent pas à l'échelle européenne. L'aide consentie par différents fonds européens à l'Espagne et à d'autres pays de la périphérie (une forme de transfert), dont le sauvetage *in extremis* de la Grèce en 2015 constitue le cas le plus spectaculaire, repose sur des mécanismes ponctuels qui peuvent aider à adoucir les chocs conjoncturels, mais n'éliminent pas pour autant la nécessaire transformation des économies nationales.

Le scénario optimiste voudrait que ces sacrifices finissent avec le temps par porter fruit. On ne peut que l'espérer; c'est le pari européen. Pour l'Espagne, les derniers indices (au moment de la rédaction de cet essai : juillet 2015) annonçaient un rebondissement, quoique encore fragile, de son économie. Pour la première fois depuis 2008 la croissance du PIB espagnol est positive et le chômage à la baisse, quoique toujours au-dessus de la barre de 20%. Seul l'avenir nous dira s'il s'agit d'une tendance soutenue.

CONCLUSION

Une véritable conclusion à cet essai n'est pas possible. L'histoire de l'Euro est toujours en train de s'écrire. Cependant, le message central de ce court essai est sans équivoque : nul territoire, qu'il porte le nom de nation ou non, ne peut échapper aux lois de l'économie spatiale. L'union monétaire signifie que les pays (territoires) membres sont désormais des *régions* au sens de l'analyse économique. La crise actuelle de l'Euro était parfaitement prévisible, le résultat inévitable de la collision frontale entre les forces économiques désenchaînées et l'absence d'institutions politiques pour y faire face.

¹⁸ L'Espagne connaît une vague d'émigration, notamment de retour de Latino-américains dans leurs pays d'origine, mais rien de comparable à la mobilité des travailleurs nord-américains.

Nous l'avons dit au début de cet essai : aucune union monétaire n'a survécu dans l'histoire sans se transformer en union politique. La question est posée. L'Europe réussira-elle à inventer une formule inédite d'union politique qui marie les exigences de bonne gestion de l'union monétaire avec le maintien des souverainetés nationales? Ou bien l'Europe (des 19) accepte de se doter d'institutions quasi-fédérales, avec la légitimité démocratique et les mécanismes de contrôle et partage que cela implique, ou bien elle accepte à terme la désintégration de la Zone Euro, ou du moins son rétrécissement à un noyau dur de pays « centraux ». Le douloureux drame grec de 2015 aurait au moins eu ceci d'utile de faire ressortir en plein jour l'ampleur des transformations demandées. La liste des réformes exigées à la Grèce comprend des éléments qui vont bien au-delà de la finance¹⁹ : la rénovation de son système judiciaire; l'indépendance politique de l'agence statistique nationale; la dépolitisation de la fonction publique grecque. Les forces d'harmonisation ne sont pas seulement économiques, mais aussi culturelles et institutionnelles, trop souvent oubliées, car implicites, dans des analyses purement économiques. Mais, c'est bien là le cœur du défi européen.

Terminons sur une note positive. L'expérience canadienne contient deux messages d'espoir pour l'Europe. L'union monétaire n'entraîne pas automatiquement une harmonisation « vers le bas ». Elle peut tout autant inciter les partenaires à des harmonisations « vers le haut », comme en témoigne l'histoire de l'assurance maladie au Canada. L'expérience canadienne nous apprend aussi que l'union monétaire, même assortie d'un régime fédéral, ne demande pas l'uniformisation absolue. Elle ne gommara pas les différences nationales. L'Union monétaire n'est pas incompatible avec le maintien des politiques sociales différentes. Le Québec, au-delà de la différence linguistique ineffaçable, a ses propres politiques en matière d'éducation, de santé et d'aide aux familles, pour ne prendre que ces exemples. Il reste maintenant à l'Europe à inventer son modèle propre qui sera sans doute bien en deçà du modèle fédéral canadien; mais néanmoins suffisamment fort pour assurer la survie de l'Euro. Il n'y a pas d'autre issu.

BIBLIOGRAPHIE

BEINE M, BOS C, COULOMBE S (2009) « Does the Canadian economy suffer from Dutch Disease? » *Discussion Paper 2009-06*. Center of Research in Economic Analysis, University of Luxembourg.

BEN ABDESSLEM A (2013) L'union monétaire des pays du Conseil de coopération du golfe : viabilité et perspectives d'avenir. *L'Actualité économique* 89 (3) :191-206.

BONIN B, POLÈSE M (1980) *À propos de l'association économique Canada-Québec*. École nationale d'administration publique, Québec (épuisé).

CANADA (2014) *Soutien fédéral aux provinces et aux territoires*. Ministère des Finances, Ottawa : www.fin.gc.ca/fedprov/mtp-fra.asp

¹⁹ Cité de la liste des douze conditions de l'entente conclue entre le gouvernement grec et les représentants des autres pays de la Zone Euro, le 12 juillet 2015. Traduction libre. Source : *Independent* (2015).

- COMMISSION EUROPÉENNE (2014) *Programmation financière et budget. Le cadre financier 2007-2013* : http://ec.europa.eu/budget/figures/fin_fwk0713/fwk0713_fr.cfm
- DUBÉ J, POLÈSE M, VOLOLONA Z (2013) Marché du travail et résilience régionale au Canada : Les effets de la crise de 2008. *Revue canadienne de science régionale* 36 (1) : 103-118.
- THE ECONOMIST (2014) « The dangers of deflation : The pendulum swings back » (Special Report). *The Economist*, 25 Octobre 2014: pp. 25-29.
- EPA (en ligne) Mensuel, *Enquête sur la population active*, Statistique Canada, Ottawa : www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=3701
- EUROSTAT (2013) <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/mapToolClosed.do?tab=map&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tgs00007&toolbox=legend>
- FRASER G, MADONALD G A, MULLINEUX A W (2014) « Regional Monetary Policy: An Australian Perspective ». *Regional Studies* 48 (8):1419–1433.
- THE INDEPENDENT (2015) « Greece debt crisis: The list of reforms that Greece must meet if it wants another bailout from Europe ». *The Independent*, Friday 17 July 2015: www.independent.co.uk/news/business/news/greece-debt-crisis-live-the-list-of-reforms-that-greece-must-meet-if-it-wants-another-bailout-from-europe-10383901.html
- KPMG (2015) *Federal and Provincial Income Tax Rates and Brackets for 2014*. KPMG International; document PDF. www.kpmg.com/Ca/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/PersonalTaxRates/Federal-and-Provincial-Income-Tax-Rates-and-Brackets-and-Surtaxes-in-2014.pdf
- MOLLOY R, SMITH C L, WOZNIAK A (2011) *Internal Migration in the United States*. Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board, Washington, D.C: www.federalreserve.gov/pubs/feds/2011/201130/201130pap.pdf
- MUNDELL R A (1961) « A Theory of Optimum Currency Areas ». *The American Economic Review*, 51(4): 657-664.
- PAELINCK J, POLÈSE M (1999) « Modeling the regional impact of continental economic integration: Lessons from the European Union for NAFTA ». *Regional Studies*, 33 (8): 727-738.
- POLÈSE M (2014) Paris et le mal français : à propos de l'indissociabilité des économies urbaines et nationales. *Futuribles* 104 : 41-52.
- POLÈSE M (2014a) À propos de l'évolution des inégalités régionales : un modèle simple avec un regard sur l'Europe et l'Amérique du Nord. Dans Breau S (dir.) *Nouvelles perspectives en développement régional :: Essais en l'honneur de Donald J. Savoie*; pp 25-39. Presses de l'Université du Québec. Québec.

POLÈSE M, SHEARMUR R, TERRAL L (2014) *La France avantagée Paris et la nouvelle économie des régions*, Odile Jacob, Paris.

POLÈSE M, SHEARMUR R, TERRAL L (2015) *Économie urbaine et régionale : géographie économique et dynamique des territoires*. 4^e édition, Economica, Paris.

PWC (2015) *Tax Facts and Figures Canada 2014*. PriceWaterhouseCoopers (Document PDF) : www.pwc.com/ca/taxfacts

RBC (2014) *Canadian Federal and Provincial Fiscal Tables*. Royale Bank of Canada : www.rbc.com/economics/economic-reports/pdf/provincial-forecasts/prov_fiscal.pdf

STATISTA (2014) *Spain: Government revenue and spending from 2004 to 2014* www.statista.com/statistics/275333/government-revenue-and-spending-in-spain/